

Technická univerzita v Liberci

FAKULTA PŘÍRODOVĚDNĚ-HUMANITNÍ A PEDAGOGICKÁ

Katedra: Katedra tělesné výchovy
Studijní program: B6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Management sportovní

Charakteristika práce fotbalového agenta Characteristics of Work of a Football Agent

Bakalářská práce: I2-FP-KTV- 440

Autor:
Tomáš BORŮVKA

Podpis:

.....

Vedoucí práce: doc. PaedDr.A.Suchomel,Ph.D.

Konzultant:

Počet

stran	grafů	obrázků	tabulek	pramenů	příloh
64	11	0	0	56	4

V Liberci dne: 22. dubna 2012

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Fakulta přírodovědně-humanitní a pedagogická
Akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Tomáš BORŮVKA**
Osobní číslo: **P09000648**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management sportovní**
Název tématu: **Charakteristika práce fotbalového agenta**
Zadávající katedra: **Katedra tělesné výchovy**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Popsat základní předpoklady, které jsou nutné pro práci fotbalového agenta
Charakterizovat způsoby péče fotbalových agentů o jejich klienty
Vysvětlit význam fotbalového agenta pro současný fotbal

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**

Seznam odborné literatury:

- Regulations Players' Agents** [online]. 2008. Fifa. Dostupné z WWW:
<<http://www.fifa.com/mm/document/affederation/administration/51/55/18/pla>>
ČAKRT, Michal. Typologie osobnosti pro manažery. 3. rozš. a dopl. vyd.
Praha : Management Press, 2009. 306 s. ISBN 978-80-7261-201-7.
ŠPAČEK, Ladislav. Malá kniha etikety pro manažery. 1. vyd. Praha :
Mladá Fronta, 2010. 202 s. ISBN 978-80-204-2252-1.
ČÁSLAVOVÁ, Eva. Management a marketing sportu. Praha : Olympia,
2009. 240 s. ISBN 80-7376-150-9.

Vedoucí bakalářské práce:

doc. PaedDr. Aleš Suchomel, Ph.D.

Katedra tělesné výchovy

Datum zadání bakalářské práce: **29. dubna 2011**

Termín odevzdání bakalářské práce: **29. dubna 2012**



doc. RNDr. Miroslav Brzezina, CSc.

děkan

L.S.



PaedDr. Jindřich Martinec

vedoucí katedry

V Liberci dne 4. května 2011

Čestné prohlášení

Název práce: Charakteristika práce fotbalového agenta
Jméno a příjmení autora: Tomáš Borůvka
Osobní číslo: P09000648

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, zejména § 60 – školní dílo.

Prohlašuji, že má bakalářská práce je ve smyslu autorského zákona výhradně mým autorským dílem.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

Prohlašuji, že jsem do informačního systému STAG vložil elektronickou verzi mé bakalářské práce, která je identická s tištěnou verzí předkládanou k obhajobě a uvedl jsem všechny systémem požadované informace pravdivě.

V Liberci dne: 22. 4. 2012

Tomáš Borůvka

Poděkování

Děkuji všem, kteří mě v průběhu tříletého studia na Technické univerzitě v Liberci dovedli k napsání této bakalářské práce.

Zvláště děkuji doc. PaedDr. Aleši Suchomelovi, Ph.D. za odborné vedení mé bakalářské práce.

V Liberci dne 22. dubna 2012

Tomáš Borůvka

Anotace

Charakteristika práce fotbalového agenta

Cílem bakalářské práce „Charakteristika práce fotbalového agenta“ je popsání základních předpokladů, které jsou nutné pro vykonávání činnosti fotbalového agenta, charakteristika způsobů péče fotbalových agentů o jejich klienty a vysvětlení významu fotbalového agenta pro současný fotbal. Práce podává ucelený přehled informací po potenciální zájemce o vykonávání práce fotbalového agenta a krok za krokem popisuje, za jakých podmínek se jím může stát. Součástí práce je realizace ankety za účelem zjištění názorů a zkušeností profesionálních trenérů a hráčů s fotbalovými agenty. Téměř každý druhý hráč a trenér považuje agenty za přirozenou součást fotbalového dění. Zbylé názory v obou táborech jsou rozličné. Hráči vidí agenty jako spíše pozitivní nebo pozitivní prvek fotbalu. Trenéři zastávají opačný názor. Ze získaných poznatků můžeme konstatovat, že agenti jsou nezbytným prvkem fotbalu, protože díky svým kontaktům umí prodat hráče do zahraničí a tím pádem zajistí finance do klubového rozpočtu.

Klíčová slova: fotbal, fotbalový agent, klub, hráč, přestup.

Annotation

Characteristics of Work of a Football Agent

The aim of bachelor work “Characteristics of Work of a Football Agent” is a description of basic prerequisites which are necessary for performing a job of football agent. It aims ways in which football agents treat their clients and focuses on explaining the meaning of football agents in current football. The work offers a complex overview for potential candidates for the job of football agent and it offers a step by step guide how to achieve this goal. As a part of the work there is a survey displaying opinions and experience of professional players and coaches with football agents. Almost every second player or coach considers football agent a natural part of football, but there are various other opinions towards them. Players themselves see football agents more positive, however, coaches very often have the opposite view. Due to acquired finding we can say football agents are necessary in football. They always have some connections that allow them to sell players abroad and therefore boost the club's income.

Keywords: football, football agent, club, player, transfer.

L'annotation

La caractéristique du travail de l'agent de football

L'objectif de la thèse de bachelier qui est nommé „La caractéristique du travail de l'agent de football“ est une description des dispositions fondamentaux, qui sont indispensables pour le travail de l'agent de football, ensuite, on décrit comment les agents s'occupent des clients et, enfin, on explique le sens de l'agent de football pour le football actuel. La thèse nous donne une revue des informations complète pour ceux, qui sont intéressés par le travail de l'agent de football et elle décrit, étape par étape, comment on peut devenir l'agent de football. Une partie de la thèse est une enquête qui constate les opinions et les expériences des entraîneurs professionnels et des joueurs avec des agents de football. Presque chaque deuxième joueur et entraîneur considère les agents comme une partie naturelle des événements de football. D'autres opinions dans les deux camps sont différents. Les joueurs voient les agents comme un élément plutôt positif ou positif du football. Les entraîneurs sont d'avis contraire. Selon les connaissances, on peut constater, que les agents sont un élément nécessaire de football, parce que, grâce à des connexions, ils savent comment vendre bien des joueurs à l'étrangère et ils fournissent ainsi de l'argent dans le budget du club.

Les mots-clés: football, agent de football, club, joueur, transfert.

Obsah

Seznam grafů	10
Úvod	11
Úvod	11
1 Cíle práce	12
2 Historie vzniku práce fotbalového agenta	13
3 Kdo je fotbalový agent	15
3.1 Pohlaví	16
3.2 Jazyková vybavenost	16
3.3 Úroveň vzdělání	17
3.4 Předchozí pracovní zkušenosti	17
3.5 Time management	19
3.6 Etiketa	20
3.7 Shrnutí	21
4 Licence fotbalového agenta	23
4.1 Odpovědnost za vydávání licence	23
4.2 Nezbytné předpoklady pro žádost a její podání	23
4.3 Zkušební procedura	24
4.4 Podmíněný vklad ke krytí budoucích rizik	24
4.5 Shoda s Kodexem profesionálního chování	25
4.6 Vydání licence a její zveřejnění	25
4.7 Ztráta licence	26
4.8 Přezkoušení	26
4.9 Ukončení činnosti	27
4.10 Shrnutí	27
5 Práva a povinnosti fotbalového agenta	28
5.1 Smlouva o zastupování	28
5.2 Odměny fotbalového agenta	29
5.3 Právo a zákaz kontaktu pro fotbalového agenta	30
5.4 Práva a povinnosti hráče	30
5.5 Práva a povinnosti klubů	31
5.6 Spory spojené s činností fotbalového agenta	31
5.7 Sankce	32

5.7.1 Sankce vůči fotbalovým agentům.....	32
5.7.2 Sankce vůči hráčům.....	33
5.7.3 Sankce vůči klubům	33
5.7.4 Sankce vůči svazům	33
5.8 Shrnutí	33
6 Péče fotbalových agentů o jejich klienty.....	35
6.1 Péče o hráče	35
6.2 Péče o kluby	38
6.3 Shrnutí	40
7 Anketa.....	42
7.1 Zkušenosti hráčů s fotbalovými agenty	42
7.2 Zkušenosti trenérů s fotbalovými agenty.....	44
7.3 Shrnutí	46
8 Fotbalový agent a současný fotbal	48
8.1 Pozitiva fotbalového agenta.....	48
8.2 Negativa fotbalového agenta	50
8.3 Dominantní fotbaloví agenti.....	52
8.4 Budoucnost fotbalových agentů	52
8.5 Shrnutí	53
9 Závěr.....	56
Seznam použitých zdrojů.....	58
Seznam příloh.....	64

Seznam grafů

Graf 1: Kdo je a není zastupován fotbalovým agentem	42
Graf 2: Jaké důvody hráče vedly k rozhodnutí být zastupován konkrétním fotbalovým agentem.....	42
Graf 3: Plynou pro hráče ze spolupráce s fotbalovým agentem benefity	43
Graf 4: Jaké důvody hráče vedly k rozhodnutí zastupovat se sám a nemít fotbalového agenta	43
Graf 5: Jak vnímají hráči fotbalového agenty	44
Graf 6: Základní předpoklady k práci fotbalového agenta pohledem hráčů	44
Graf 7: Jak vnímají trenéři fotbalové agenty	45
Graf 8: Jak vnímají trenéři fakt, že fotbaloví agenti smí podepisovat hráče od 15 let.....	45
Graf 9: Základní předpoklady k práci fotbalového agenta pohledem trenérů.....	45
Graf 10: Zkušenost trenérů s tlakem agentů, aby upřednostnili v základní sestavě jejich klienta na úkor jiného hráče	46
Graf 11: Jak trenéři vnímají fakt, že hráči dorosteneckého věku odcházejí do ciziny	46

Úvod

Fotbal je celosvětovým fenoménem v oblasti sportu. V současné době k zajištění slušné budoucnosti a kvalitní smlouvy hráčům nestačí pouze výborné výkony na zeleném pažitě. Důležitá jsou vyjednávání mimo fotbalová hřiště. Vyjednávání mezi fotbalovým agentem, jenž zastupuje hráče, a týmem, jenž se o hráče uchází.

Osobně mne práce fotbalového agenta zajímá a v budoucnosti bych si dokázal představit, že bych tuto činnost vykonával. Proto chci sesbírat základní informace o této profesi a vytvořit z nich ucelenou práci i pro ostatní uchazeče o tuto profesi. To jsou důvody, proč jsem si toto téma vybral ke zpracování mé bakalářské práce.

Cílem práce je popsat, jaké předpoklady musí mít a jaké podmínky musí splnit uchazeč o práci fotbalového agenta. Charakterizuji, jakým způsobem agenti pečují o jejich klienty, jimiž jsou hráči a kluby. Vysvětluji, v čem spočívá význam fotbalového agenta pro současný fotbal. Součástí práce je realizace ankety za účelem zjištění názorů a zkušeností profesionálních trenérů a hráčů s fotbalovými agenty.

1 Cíle práce

- Popsat základní předpoklady, které jsou nutné pro práci fotbalového agenta.
- Charakterizovat způsoby péče fotbalových agentů o jejich agenty.
- Vysvětlit význam fotbalového agenta pro současný fotbal.

2 Historie vzniku práce fotbalového agenta

Slovo agent pochází z latinského slova agere, nebo-li jednat, působit. V doslovném překladu se pak jedná o činitele, jednatele či pověřence. Práce fotbalového agenta proto není nic jiného než zprostředkovatelská činnost. Nebo-li za smlouvenou odměnu dochází k zajištění sjednané služby z pověření hráče či klubu. (Cs.wikipedia.org, 2001-b)

Návratem na časové přímce před náš letopočet zjišťujeme, že prostředník zajišťující obchod existoval už ve starověkém Římě. Okolo roku 200 př. n. l. se zde konaly gladiátorské hry, v prvopočátku jako součást pohřebních obřadů. Později sloužily jako významná propagace a jeden ze znaků zachování kontinuity římského císařství. Gladiátoři byli nejčastěji majetkem otrokáře a ten je za peníze poskytoval k bojům na život a na smrt ve slavném římském Koloseu. S modernizací se společnost zásadně změnila a v 21. století je spousta zprostředkovatelů. Těmi nejznámějšími v současnosti jsou pojišťovací agenti, cestovní agentury či zásilkové služby. (Cs.wikipedia.org, 2001-a)

Ve fotbalové sféře teprve v roce 1991 založila Fédération Internationale de Football Association (dále jen FIFA) oficiální licencovaný systém určený pro agenty. Před jeho vznikem většinu fotbalistů zastupovali rodiče. Mělo to však svá úskalí. Rodiče nerozuměli obchodu a velmi často mladým hráčům uzavírali nevýhodné smlouvy. S podstatně nižším platem, než by si skutečně zasloužili. (En.wikipedia.org, 2001-a; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Žadatel o licenci fotbalového agenta musel k jejímu získání u FIFA úspěšně absolvovat zkoušku z jednoho světového jazyka a obchodního práva a složit kauci ve výši 200 tisíc švýcarských franků. V té době částka okolo čtyři a půl milionu korun pro případné škody způsobené výkonem povolání. Vysoká finanční kritéria způsobila, že po celém světě bylo pouze 105 agentů. Z nich značnou část tvořili skauti. Ti vždy měli a budou mít výborný přehled o konkrétních potřebách klubů. První českou agenturu zajišťující zastupování hráčů založil Pavel Paska v roce 1991 a dodnes nese jméno International Sport Management. Paska před založením své firmy zprostředkoval mezi lety 1985 až 1990 přestupy Tomáše Skuhravého do FC Janova, Ivana Haška do Racingu Štrasburk či Michala Bílka do Betisu Sevilla. (Mašek, Palička a Saiver, 2007; International Sport Management, 2009; Svoboda, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Až do roku 2001 odolávala FIFA nátlaku ze strany chudších afrických a asijských zemí kvůli vysoké vstupní kauce, již si nemohly dovolit uhradit a znemožňovala jim tak stát se držitelem licence fotbalového agenta. Spor vyústil v rozhodnutí o polovinu snížit kauci

na 100 tisíc švýcarských franků a pověřit národní svazy udělováním licence. Odstartoval velký agentský boom. Zatímco v roce 1999 vlastnilo licenci 105 agentů, k listopadu 2011 jich bylo už 6082. Z toho 41 % agentů má sídlo v Anglii, Španělsku, Německu, Itálii nebo Francii, nebo-li v zemích s nejkvalitnějšími ligami v Evropě. (Svoboda, 2011; FIFA, 2012; Poli, Rossi a Besson, 2012)

V roce 2005 Soud prvního stupně potvrdil názor Evropské komise, k níž se marně dovolával Francouz Laurent Piau se stížností, že předpisy FIFA pro fotbalové agenty obsahují diskriminační omezení v podmínkách k přístupu k tomuto povolání. Zásadní překážkou byla pro něj nepřiměřená výše kauce v hodnotě 100 tisíc švýcarských franků. (Kocián Šolc Balaščík, 2000-2012)

Z důvodu neustále rostoucího počtu fotbalových agentů rapidně vzrostla nabídka na úkor poptávky. To mělo za následek používání nepovolených praktik agentů v honbě za podpisem smlouvy o zastupování. Mezi nejčastější prohřešky patří přetahování hráčů, jimž stále běží smlouva u jiného agenta. Aby se v budoucnu minimalizovaly tyto potíže, byla v roce 2007 založena Evropská asociace fotbalových agentů (dále jen EFAA). Ta aktuálně má 16 členů včetně České asociace agentů. (EFAA 2007a; Svoboda, 2011)

Respektu hodný krok od sezóny 2010/2011 učinila anglická fotbalová asociace. Rozhodla zveřejňovat částky, jež dávají kluby agentům ve formě provizí za zprostředkování přestupu. Tento transparentní postup po právu neminula kladná odezva ze strany asociace FIFA. Na základě těchto dat se odhaduje, že roční agentův obrát v členských asociacích Union of European Football Associations (dále jen UEFA) se pohybuje okolo 400 milionů eur. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Budoucnost fotbalových agentů zdá se ohrožena, protože se kupí právní problémy především ze strany afrických a asijských subjektů. Zároveň trnem v oku je, že stále častěji agenti sídlí v daňových rájích, tudíž jejich zisky podléhají daleko nižší míře zdanění, než kdyby danili v místě, v němž jsou daňovými rezidenty. Existuje i nepříliš pravděpodobná varianta, že dojde ke zrušení činnosti fotbalového agenta. Rozhodnout se má na nejbližším zasedání exekutivy FIFA a v platnost vstoupit 1. ledna 2013. (Mádl, 2011)

3 Kdo je fotbalový agent

„Hráčský agent: fyzická osoba, která za úplatu zprostředkovává jednání hráčů s kluby s výhledem na jednání či nové projednání pracovní smlouvy nebo zprostředkovává jednání dvou klubů s výhledem na uzavření dohody o přestupu,“ uvádí FAČR (2011, s. 3). Z této definice vyplývá, že fotbalový agent má nárok na odměnu a nemusí zastupovat jen hráče, může jednat také jménem klubu. (FAČR, 2011)

Činnost fotbalového agenta smí vykonávat pouze fyzické osoby, jež splnily podmínky k udělení licence od příslušného svazu a podléhají Směrnici pro činnost agentů hráčů fotbalu. Té nepodléhají rodiče, sourozenci, manželky (manželé) a právníci, přesto i tyto osoby mohou zastupovat hráče v určitých procesech. Rodinní příslušníci včetně manželky (manžela) smí v otázkách vyjednávání a novém vyjednávání pracovní smlouvy. Názorným příkladem je Nuria Bermúdez, manželka španělského útočníka a mistra Evropy z roku 2008 Daniho Güizy. Ta jeho jménem vedla jednání o kontaktu. Později se v roce 2006 stala fotbalovou agentkou. Advokáti s právní praxí uznanou v souladu s platnými zvyklostmi v zemi trvalého bydliště mohou zastupovat klub nebo hráče při rokování o přestupu či pracovní smlouvě. Činnost osob nepodléhajících směrnici nespadá pod soudní pravomoc FIFA a žádného z fotbalových svazů. Naopak je zcela zakázáno využívat služeb nelicencovaných hráčských agentů jak ze strany klubů, tak hráčů. (En.wikipedia.org, 2001-b; FAČR, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Stále častějším jevem se stává, že fotbalový agent svou činnost organizuje jako podnik, s tím, že jeho tým spolupracovníků smí vykonávat pouze administrativní úkoly spojené s jeho výkonem činnosti. V těchto případech smí výhradně jen agent zastupovat kluby a/nebo hráče. Případně ve styku s ostatními kluby a/nebo hráči prosazovat jejich zájmy. (FAČR, 2011)

Nejideálnější dobou stát se fotbalovým agentem je od třicátého věku a výš. Hovoří v tomto ohledu za jedno získané zkušenosti, dostatek fyzických sil, zodpovědnost, uvědomění si možných rizik a případné finanční zabezpečení, tolik důležité pro splnění jedné z podmínek pro získání licence agenta. Ostatně tento fakt potvrzují dvě třetiny agentů z Francie, Itálie, Anglie, Německa a Francie, protože jsou ve věkovém rozmezí od 31 do 50 let. (Kubias, 2010; Poli, Rossi a Besson, 2012)

3.1 Pohlaví

Rozsáhlé šetření v 5 nejlepších evropských soutěžích (Anglie, Itálie, Francie, Španělsko a Německo) potvrdilo známou pravdu, že práce fotbalových agentů je výsadou mužů. Na základě oficiálního seznamu agentů FIFA v něm figuruje jen 82 zástupkyň něžného pohlaví z testovaného vzorku 2405 agentů, mající sídlo v zemi jedné z pěti výše zmíněných lig. Celkový počet agentů pak k listopadu 2011 činil 6082. Nejvíce žen agentů je v Itálii. Zde jich působí 30. V České republice vlastní licenci agenta jediná žena Hana Nováková. (FIFA 2012; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Na konci 20. století Anglii hýbaly genderové události okolo Rachel Anderson. Ta jako jediná žena získala licenci agenta v době, kdy ji ještě udělovala FIFA. Z důvodu, že je žena nemohla se 2 roky po sobě účastnit udělování výročních cen nejlepším hráčům sezóny v ryze mužské společnosti. Ačkoliv zastupovala několik hráčů nejen z nejvyšší anglické soutěže, z nichž nejznámější je reprezentant Pobřeží Slonoviny Didier Zokora. I za podpory tehdejšího premiéra Tonyho Blaira se Anderson v roce 1998 rozhodla zažalovat Professional Footballers' Association (dále jen PFA). Londýnský soud jí dal za pravdu a PFA uložil pokutu ve výši 200 tisíc liber. (BBC, 1999; En.wikipedia.org, 2001-c; Poli, Rossi a Besson, 2012)

3.2 Jazyková vybavenost

Čím větší počet jazyků fotbalový agent umí, tím jeho pole působnosti a hodnota roste. Díky jazykové vybavenosti si může agent vytvořit velký počet kontaktů u hráčů, v klubech nebo mládežnických akademiích. Zároveň si ušetří finanční prostředky, pokud totiž chce svou činnost rozšířit do jiných zemí, nemusí si pořizovat znalce na daný jazyk a vystačí si sám. Mezi nejčastější jazyky, jenž agenti ovládají, patří angličtina, němčina, francouzština, španělština, italština a portugalština. Portugalštinou z uvedené šestice jazyků vládne nejméně agentů, pokud ano, má zaděláno na světlou budoucnost. Tímto jazykem se hovoří v Brazílii a ta, jak je známo, produkuje každý rok velké penzum talentovaných fotbalistů. Agenti nejvíce ovládají angličtinu, poté francouzštinu a španělštinu. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Největší jazykovou vybaveností se může pochlubit bývalý agent Pavla Nedvěda Carmine Raiola. Tento rodák z Itálie ovládá 7 jazyků (italština, angličtina, němčina, španělština, francouzština, portugalština a nizozemština). Sice se narodil na Apeninském poloostrově, ale krátce na to s rodinou emigroval do Nizozemska. Zde si jako agent udělal velké jméno, uzavřel dohodu s hráčskou unií nizozemských fotbalistů a je hlavním zástupcem

hráčů ze země tulipánů v zahraničí. Za vše hovoří jména jako Dennis Bergkamp, Mark van Bommel nebo Urby Emanuelson. (It.wikipedia.org, 2001-; Poli, Rossi a Besson, 2012)

3.3 Úroveň vzdělání

Získ licence fotbalového agenta není podmíněn dosaženou minimální výší vzdělání. Ale ve většině případů agenti z Anglie, Francie, Itálie, Německa a Španělska jsou vysokoškolsky vzdělaní lidé. Vezme-li tyto agenty jako jeden celek, je ze 74 % tvořen držiteli alespoň bakalářského stupně vzdělání. Z tohoto výsledku se dá vyvodit závěr, že práce fotbalového agenta je vhodná pro lidi vysokoškolsky vzdělané a tento požadavek je jakýmsi nepsaným pravidlem pro vykonávání této činnosti. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

3.4 Předchozí pracovní zkušenosti

Držitelé licencí fotbalového agenta se rozdělují na dva tábory s předešlou pracovní minulostí. Jedni působili ve fotbalové a druzí v nefotbalové oblasti. Jako jsou profesionální hráči, skauti, sportovní manažeři či finanční a právní poradci. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Předchozí pracovní zkušenosti ve fotbalové oblasti vytváří výhodu, byl-li agent v minulosti profesionálním fotbalistou. Bývalí hráči mají vůči ostatním konkurenční výhodu, protože se mohou spolehnout na získané kontakty v průběhu kariéry – na bývalé spoluhráče, sportovní ředitele a manažery, s nimiž je pojí vzájemná důvěra a respekt. Ve vztahu mezi agentem a hráčem do hry vstupuje empatie. Porozumění emocím a motivům druhého. Bývalí fotbalisté si leccím za svou kariéru prošli a ví, že bez tvrdého tréninku a odříkání nelze nikdy docílit úspěchu, a proto především mladým hráčům předávají neocenitelné rady a zkušenosti. Posouvají je tím o další krok kupředu. Agenty z řad bývalých fotbalistů jsou spíše druhořadí hráči, jenž ve své aktivní kariéře neslavili příliš úspěchů. Na druhou stranu z fotbalového dění se jim nechce odcházet a uplatnění a světlou budoucnost spatřují v činnosti hráčského agenta. V České republice se tímto směrem ubrali Václav Němeček, Zdeněk Nehoda či Radek Drulák. (Cs.wikipedia.org, 2001-c; FIFA, 2012; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Historicky prvními fotbalovými agenty byli skauti. Ti těží z toho, že rozpoznají hráčovy přednosti, dokáží ocenit hráčovy kvality, znají potřeby klubů a mají vytvořenou početnou síť spolupracovníků. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Méně častější jsou pracovní zkušenosti v pozici fotbalového manažera a sportovního ředitele. I takto započatá dráha může představovat zárnou budoucnost agenta. Bývalý dánský reprezentant Søren Lerby po skončení aktivní kariéry pracoval v Bayernu Mnichov jako manažer a po roční zkušené v bavorském velkoklubu se v roce 1993 stal fotbalovým agentem.

Založil agenturu Essel Sport Management a může se pyšnit zajímavými jmény jako jsou Wesley Sneijder, Thomas Vermaelen či Danijel Pranjić. Dalšími zajímavým případem je John Kay. Ten několik let vykonával funkci fotbalového ředitele v anglickém týmu Peterborough United. V roce 2006 vytvořil agenturu Emerging Sport Talents a začal působit jako agent. Vytvořil rozlehlou síť skautů zastřešující všechny ligy ve Velké Británii a zásluhou nabytých kontaktů se zaměřil na Afriku a Dálný východ. (Elitesoccercenter.com, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Ojedinělými výjimkami jsou sportovní novináři. Ti každodenní stres v podobě psaní článků, aby stihli uzávěrku vydání, vyměnili za licenci agenta. Žurnalisté vytěžili maximum z kontaktů s lidmi ze zákulisí. S těmi, co se pohybují ve vodách přestupového trhu a obchodu. Jedním příkladem za všechny je Pinhas Zahavi. Osmašedesátiletý Izraelec uskutečnil první přestup v roce 1979, ačkoliv tou dobou byl stále novinářem. Zprostředkoval tehdy přestup obránce Avi Cohena z Maccabi Tel Aviv do Liverpoolu za 200 tisíc liber. Později se zasloužil o v té době na ostrovech rekordní přestup Ria Ferdinanda z Leedsu do Manchesteru United. Jeho dílem je i vstup ruského miliardáře Romana Abramoviče do Chelsea, čímž na poslední chvíli dopomohl odvrátit bankrot londýnského klubu. Ve Francii je znám příběh Pape Dioufa. Ten se po odchodu z novin stal vlivným agentem, jenž zastupoval Marcela Desaillyho, Williama Gallase a Didiera Drogbu. V tomto prostředí nevydržel a v Marseille se stal generálním manažerem a později usedl do křesla prezidenta klubu Olympique. (En.wikipedia.org, 2001-d; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Nalezneme v minulosti případy, kde se mísí zkušenost s prací v klubu a v asociaci. Nyní přední agent Federico Bonetto to dokazuje. V 70. letech pracoval pro Turín Calcio jako sekretář klubu, týmový manažer, public relations (dále jen PR) manažer a technický ředitel. Pozici technického ředitele zastával v dalších 4 italských klubech. V roce 2001 získal licenci fotbalového agenta a připojil se do prestižní agentury IFA Bonetto, již založil jeho strýc Giuseppe. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Nefotbalové oblasti dominují finanční a právní sektory. Je potvrzeno, že značný počet agentů jsou profesionálové s vysokou úrovní odborné způsobilosti. Tyto schopnosti jsou uplatňovány v otázkách právní náležitosti smlouvy, rozpočetnictví, investování, pojištění nebo daní, což je více než solidní základ pro budoucího agenta. V těchto sektorech existuje vzájemná kolegiální výpomoc, tudíž v této problematice není nic problémem. To hraje zásadní roli u sportovců, jenž na počátku své kariéry nemají zdaleka ponětí, jaké povinnosti ve finanční a právní oblasti je nutno zajistit. Agenti se zkušenostmi z marketingu mohou

nabídnout znalosti tržního mechanismu, brandingu a marketingových kampaní. Klient snáz buduje svou image a vytváří si nový typ příjmu. Může se klidně stát, že hráč v kariéře téměř ničeho nedosáhne, ale na reklamním poli bude úspěšný a finančně se zaopatří do budoucna. V tenise je toho důkazem Ruska Anna Kournikova. Jinými nefotbalovými oblastmi, v nichž se agent v minulosti realizoval, bývá sféra managementu, administrativy či mediálních agentur. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

3.5 Time management

Time management, nejen správné hospodaření s časem, je nesmírně důležitým předpokladem k vykonávání práce fotbalového agenta. Den má 24 hodin, týden 168 hodin. Agent by se měl řídit novodobou zásadou time managementu a oprostit se od klišovitých tvrzení nestíhám nebo nemám čas. Je záhodno si určit priority a řádně vytyčit termíny, do kdy chce úkoly splnit, aby mohl správným organizováním práce uspořít čas a podělit ho mezi rodinu a sebe samotného. (Čákrť, 2009)

Z historického pohledu šel s time managementem čas následovně. Za princip 1. generace se označuje uspořádání úkolů a činností, co nás v nejbližší době čekají. V principu 2. generace se stavěly úkoly do časové roviny. Detailněji je uvažováno o tom, kdy se budou určité věci uskutečňovat. Tento model se těší oblibě i v dnešní době, protože se nejedná o nic jiného než zanesení úkolů do diáře, případně kalendáře. Středem třetí generace je schopnost zachytit obsáhlejší projekty, týmová spolupráce a přiřazování priorit k jednotlivým činnostem. Poslední zmíněné se stává kamenem úrazu, protože jen výjimky dokáží bez ustání dodržovat denní, týdenní a měsíční plány. Oproti tomu poslední 4. generační stupeň rozvíjí předchozí a zároveň zohledňuje lidskou rovinu. Člověk přeci není stroj a bez spokojenosti nedosáhne dlouhodobé efektivity a lepších výkonů. Své sehrávají i okolnosti posledního desetiletí – nové možnosti, pokrok a rychlost. Dnešní společnost reaguje na okamžité vnější podněty, podle nich koná. Nepřemýšlí v dlouhodobých horizontech. Až v momentě nespojenosti, časového stresu, aktivit nenesoucí výsledky, začne hloubat o příčinách a cílech. (Pavel a Danko, 2012)

Agenti by si měli stanovovat každý týden plán, v němž si určí cíle, jichž chtějí dosáhnout. Cíl je nástroj, pomocí něhož přeměňujeme vágní úkoly ve věci, jež se můžeme chopit se vši vervou. V případě, že se vytyčené cíle vztahují na agentům tým spolupracovníků musí být pro ně náležitě srozumitelné. Mají být zřejmé a přesné. Agenti by měli předejít tomu, aby si na následujících 7 dní nepředepsali nadměru cílů. Vede to akorát k tomu, že agent neví, k čemu se dřív upnout a logicky nemůže všemu odevzdávat maximum. Cíle by měly být

vymezené, měřitelné, dosažitelné, orientované na výsledky a definované v čase. Cíl má být maximálně konkrétní, vyjadřovat jistou číselnou hodnotu, reálný, jinak dochází k demotivaci, zbytečnému stresu a vysokému riziku neúspěchu, vymezit se mu dostatek času na jeho splnění a mít stanovenou hranici na jeho uskutečnění. Cílům se přiřazují priority na důležité, nedůležité, naléhavé a nenaléhavé. Důležitým a naléhavým úkolům se musí věnovat okamžitá pozornost. Důležité a nikoliv naléhavé nelze ignorovat, naléhavé a nikoli důležité jsou většinou bezvýznamné záležitosti, jež lze delegovat nebo zkrátka vynechat. U nenaléhavých a nedůležitých úkolů by jedinec neměl plýtvat časem, energií a pracovním úsilím. S rozložením priorit úzce souvisí známé Paretovo pravidlo. To hovoří o tom, že osmdesát procent výsledků vyprodukuje dvacet procent úsilí. Značnou porci času může uspořít spolupráce s externí firmou, jež se realizuje kupříkladu v účetním a daňovém poradenství. Time management není jen o správném nakládání s časem. Spadá do něj ergonomika, resp. uskupení nábytku v místnosti, pohodlí, produktivita či uspořádání pracovního stolu, zda je na něm dostatek prostoru a máme si, kam odložit pracovní materiály. (Caunt, 2001)

3.6 Etiketa

Etiketa označuje rámec společenského chování a zvyklostí. Jejím úkolem je zpříjemnění vzájemného styku a také vyjadřuje zdrženlivost a respekt k ostatním. Dodržováním etikety je dáno najevo, že jistá osoba ví, jak se v dané situaci chovat a stává se součástí konkrétního prostředí. Vyvaruje se nepříjemným situacím a předejde nežádoucí důvěrnosti. Etiketa je vysoce konzervativní věc a v každé společnosti a prostředí dochází k určitým odlišnostem. Dělí se do několika oblastí, z nichž jsou pro agenty nejpodstatnější tyto: oblečení a účes, pozdrav a gesta při setkání a loučení, řeč a rozhovor. S oblečením souvisí v současné době používaný výraz dress code. Jedná se o přesně danou formuli, jaký typ oblečení je určen pro konkrétní událost. V případě fotbalového agenta je předpokladem oblek, košile a kravata. Veškerá důslednost ve sféře etikety se odvíjí od zastávané role. Zcela jinak se bude agent chovat při prvním jednání s hráčem, při po léta budovaném pracovním vztahu nebo při vyjednávání přestupu mezi dvěma kluby. (Cs.wikipedia, 2001-d; Špaček, 2010)

Je třeba mít na paměti, ať se jedná o fotbalového agenta či uklízečku, že nikdy nebude mít druhou šanci udělat první dojem. Jak se v dané situaci nebo společnosti uvede, s takovou nálepkou bude ve většině případů žít navždy. V životě byznysmena a pro společenské příležitosti platí dvojnásob známé úsloví šaty dělají člověka. Oděv může být pomyslným

jazyčkem na vahách a rozhodnout o úspěchu či neúspěchu. První dojem dotváří gesta, hlas, výraz očí, úsměv a především zmíněné oblečení. To sdělí vytříbenost a společenský význam. Sociální inteligence se vyzoruje na volbě ošacení v rozdílných situacích. Do restaurace v saku a na fotbal v tričku. Opak by hodně napověděl o schopnosti adaptovat se na jiná prostředí. Pokažený první dojem připraví o příležitost ukázat své přednosti. Druhou stranu odradíme místy až neomaleností, chybou ve společenském vystupování a nevkusem. Lidé důležití pro náš další rozvoj nás začnou přehlížet a opomíjet v zasílání pozvánek na významné události. Fotbaloví agenti mají v popisu své činnosti kontakt s lidmi a vyloučení na okraj společenské skupiny je pro ně ránou do vazů. Nenavází nové vazby, kontakty a vrhají špatné světlo na svou práci a práci jeho spolupracovníků. Takto se referenční osoba nemůže chovat, protože v jejím zájmu je šířit věhlas o firmě a co nejlépe ji reprezentovat navenek. Respektování společenských pravidel přináší v obchodní činnosti, osobním a společenském životě samá pozitiva. Úspěch a velkou hodnotu pro okolí. (Špaček, 2010)

3.7 Shrnutí

Agentem je fyzická osoba, jež splnila podmínky k udělení licence agenta a za dopředu sjednanou odměnu zprostředkovává jednání mezi hráčem a klubem. Může jednat na úrovni klub s klubem, takže není pravidlem, že by agent zastupoval výhradně jen hráče. V jistých procesech mohou hráče zastupovat rodinní příslušníci včetně manželky (manžela). Ti jednají o návrhu nebo novém návrhu pracovní smlouvy. Při vyjednáváních o přestupu a pracovní smlouvě mohou hráči a kluby využít služeb advokátů s právní praxí uznanou ve shodě s pravidly platnými v zemi svého trvalého bydliště.

Že se práce agenta neřadí mezi ty nejlépeší, dosvědčuje většinou tým spolupracovníků. Ti však mohou pomáhat jen s administrátorskou činností, v jednáních ani v ostatních záležitostech se nesmí angažovat. Není stanoveno, jakou minimální výši vzdělání by měl agent splňovat. Zpravidla bývá zvykem vysokoškolské vzdělání. Zároveň ani středoškolsky nebo základně vzdělání majitelé licence fotbalového agenta nejsou vyčleňováni na okraj skupin a mají šanci se stát úspěšnými ve fotbalovém prostředí. Naopak dvojnásobnou roli hraje jazyková vybavenost. Čím více cizích jazyků agent ovládá, tím lépe. Má podstatně větší možnosti. Může zásadně ovlivnit hráčský trh v několika ligách naráz a i jeho renomé má vzestupnou tendenci.

Standardem ve vykonávání práce fotbalového agenta je znalost etikety. Být si vědom, jak se v určité situaci zachovat a jak být ustrojen, aby agent předešel faux pas. S tím vším je

spojeno, že zřídka někdo dostane druhou šanci. Dopustí-li se agent společenského selhání a udělá chybu, může si být téměř jist, že na danou událost se příště nepodívá a zavře si dveře na další prestižní podniky. Ztrácí naději na získání v jeho práci tolik důležitých kontaktů. Podmínkou je si uvědomit, že ve společnosti je agent reprezentuje vlastní osobu a jakékoliv selhání poškozuje jeho práci.

Správné naplánování týdenního plánu a hospodaření s časem, nebo-li respektovat pravidla time managementu, zaručuje větší efektivitu práce a především dává agentům prostor se věnovat rodině a sobě samému. Stěžejní je nastavení priorit u jednotlivých úkolů, vedoucích ke splnění vytyčených cílů. Zásadou je, aby cíle byly konkrétní, měřitelné, reálné, jinak to vede ke ztrátě motivace, kumulujícímu se stresu a téměř jistému neúspěchu, splnitelné v určeném čase a mít exaktně stanovenou hranici na dokončení.

Bude-li agentem žena, nečeká ji nic lehkého, protože v profesi, jíž dominují muži, musí si nejprve vydobýt respekt mezi kolegy a především hráči. Ti se totiž s největší pravděpodobností svěří do rukou mužů agentů, pokud neuvidí za prací ženy zásadní výsledky. Případným esem v rukávu agentů, ať žen nebo mužů, je minulost ve fotbalovém prostředí. Hlavně bývalí fotbalisté mají cestičku předpřipravenou, protože mají známosti jak mezi hráči, tak fotbalovými činovníky – týmovými řediteli a manažery. Výhodou je také dřívější působení jako skaut, sportovní novinář či jakékoliv jiné spojení s fotbalovým prostředím. Předchozí pracovní zkušenost v nefotbalovém prostředí může být k dobru. Pokud je agent znalý v oblasti práva a financí, protože může hráčům pomoci s daňovým přiznáním, investováním či kontrolou všech náležitostí pracovní smlouvy. Minulost spojená s oblastí marketingu skýtá možnosti v tom, že agent může hráči zajistit další finanční příjem z reklamy.

4 Licence fotbalového agenta

Licence byla poprvé udělována až v roce 1991, kdy založila FIFA licencovaný systém určený fotbalovým agentům. Tehdy žadatelé získali licenci po splnění podmínek v podobě zkoušky z jednoho světového jazyka a obchodního práva a složení kaucí ve výši 200 tisíc švýcarských franků. Licencí se v roce 1999 na celém světě těšilo 105 agentů, z nichž jedinou ženskou zástupkyní byla Rachel Anderson. O 2 roky později asociace FIFA podlehlá nátlaku chudších asijských a afrických zemí a kvůli vysoké vstupní kauci, jíž si nemohly dovolit uhradit, pověřila národní svazy udělováním licencí. Zároveň kaucí klesla o na 100 tisíc švýcarských franků. Mělo to za následek raketový nárůst počtu agentů, jichž k listopadu 2011 bylo 6082. (Mašek, Palička a Saiver, 2007; Svoboda, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

4.1 Odpovědnost za vydávání licence

Fotbalový agent obdrží licenci od svazu v té zemi, v níž má žadatel státní občanství. Vlastní-li žadatel více než jedno státní občanství, je rozhodující to naposledy získané. V případě, že má žadatel minimálně po dobu dvou let nepřetržitý trvalý pobyt v jiném státě, odpovídá za vydání licence svaz tohoto státu a nikoliv stát, jehož státní občanství vlastní. Má-li žadatel státní občanství některé ze zemí Evropské unie (dále jen EU) či Evropského hospodářského prostoru (dále jen EHP) a zároveň stálé sídlo v jiné zemi EU či EHP, adresuje písemnou žádost svazu státu, v němž trvale sídlí bez povinnosti nepřetržitého trvalého pobytu po dobu minimálně dvou let. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.2 Nezbytné předpoklady pro žádost a její podání

Príslušnému svazu je žadatel povinen odevzdat písemnou žádost o licenci fotbalového agenta. Žádost je podmíněna bezúhonností fyzické osoby. To znamená, že žadatel nikdy nebyl odsouzen za násilný nebo majetkový trestný čin. Žadatel nesmí za žádných okolností působit na pozici funkcionáře, zaměstnance v FIFA, konfederaci, svazu, lize, klubu či jakékoliv jiné organizaci ve spojitosti k těmto organizacím a subjektům. Po celou dobu kariéry fotbalového agenta musí být tyto nezbytné předpoklady respektovány. Odevzdáním žádosti se žadatel zavazuje dodržovat statuty, směrnicemi, direktivami a rozhodnutí příslušných orgánů FIFA, konfederací a svazů. Svaz každé země sám zodpovídá za kontrolu, jestli žádost splňuje všechny nezbytné předpoklady. Není-li jakýkoliv z předpokladů splněn, žádost musí být odmítnuta. V takovémto případě se může žadatel obrátit na Výbor FIFA pro status hráčů, zaslat všechny příslušné dokumenty a žádat přezkoumání. Pokud je námitka uznána, FIFA

vydá nařízení příslušnému svazu k pokračování v procesu vydání licence. V případě, že není žadatel k vydání licence způsobilý, lze o ní požádat v momentě, kdy splní nezbytné předpoklady. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.3 Zkušební procedura

Splňuje-li žádost o udělení licence nezbytné předpoklady, obdrží žadatel od svazu pozvánku ke složení písemné zkoušky. Ta je organizována dvakrát do roka. Určenými měsíci jsou březen a září. Přesný termín určuje FIFA v lednu a červnu každého roku. Písemnou zkoušku organizuje každý svaz sám, nicméně se koná pod dohledem FIFA. Ta má vyhrazené právo namátkově kontrolovat zkušební procedury každého svazu. Nejvíce dvakrát za sebou smí svaz rozhodnout o nekonání zkoušek. Musí o tom s předstihem uvědomit žadatele použitím oficiálních komunikačních kanálů. Písemné zkoušky mohou být zpoplatněny. Poplatek nesmí překročit výši nákladů na organizaci a konání zkoušky. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

Zkouška je řešena testovou formou a žadatel vybírá z několika odpovědí tu správnou. Žadatel musí prokázat znalost a dosáhnout minimální bodové hranice stanovené FIFA v těchto oblastech: znalost aktuálních fotbalových předpisů se zaměřením na přestupy (statuty a směrnice FIFA, konfederaci a svaz země, v níž je zkouška skládána), znalost závazkového práva (smluvní právo) a občanského práva (základní myšlenky osobnostních práv). Časovým limitem na zkoušku je rozmezí mezi 60 a 90 minutami, v jejichž průběhu musí žadatel zodpovědět v každé zkoušce 20 otázek. Patnáct jich z oblasti mezinárodních předpisů vytváří FIFA a zbylých pět z oblasti domácích předpisů sám svaz každé země. Hned po dokončení písemné zkoušky je žadatel informován o výsledku. Pokud je neúspěšný, smí požádat o znovu složení v dalším nejbližším termínu. Nedosáhne-li bodového minima ani při druhém pokusu, může se o dosažení licence hráčského agenta ucházet po uplynutí příštího kalendářního roku. Při třetím pokusu má žadatel možnost volby. Skládat zkoušku do třetice u svazu nebo u FIFA. Třetí neúspěch je roven čekání po dobu následujících dvou let, než je mu umožněno se opět dostavit k písemné zkoušce. Do šesti měsíců od data zkoušky je možné nejasnosti ohledně výsledků zkoušky zaslat svazu své země nebo FIFA skrze svaz své země. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.4 Podmíněný vklad ke krytí budoucích rizik

Splněním písemné zkoušky proces udělení licence zdaleka nekončí. Žadatel musí dále složit minimální zálohu 100 tisíc švýcarských franků. Do roku 2001, kdy licence udělovala

FIFA, činil podmíněný vklad ke krytí budoucích rizik dvojnásobek oproti současné hodnotě. Vstupní částka se v současné době v přepočtu na českou korunu pohybuje okolo 2 milionů korun, a proto se netřeba divit, že je obrovské množství nelicencovaných agentů. Ti podle odhadů uskuteční až 70 % všech přestupů. Vklad je preferován v podobě uzavření pojištění profesní odpovědnosti u pojišťovny s dobrou pověstí a nejlépe se sídlem v zemi, v níž byla podána žádost o udělení licence fotbalového agenta. Nemá-li žadatel možnost uzavřít pojištění ve své zemi, musí dát na vědomí svazu, aby požádal FIFA o povolení uhradit podmíněný vklad formou bezhotovostního převodu. Bankovní záruka se skládá ve švýcarské bance a stejně jako pojištění profesní odpovědnosti je jejím účelem kompenzovat újmu vůči hráčům, klubům nebo jiným fotbalovým agentům. K formě odškodnění dochází, když svaz a/nebo federace FIFA dospěje(i) k názoru, že nároky vznesené hráčem, klubem nebo jiným agentem nejsou ve shodě se směrnicí pro činnost agentů hráčů fotbalu a/nebo směrnicí příslušného svazu. Dojde-li agentovi k poklesu zálohy pod výši 100 tisíc švýcarských franků, je mu pozastavena licence až do momentu dorovnání do původní výše. Před ukončením činnosti nesmí agent podmíněný vklad ke krytí rizik zrušit, jinak to bude mít za následek vrácení nebo odebrání licence. I po ukončení činnosti si nese fotbalových agent jisté břemeno. Nadále nese zodpovědnost za jím uskutečněné kroky v průběhu jeho agentské kariéry. Ozve-li se někdo s nárokem na odškodnění, musí být na to agent připraven a z podmíněného vkladu tento problém vyřešit. (Mašek, Palička a Saiver, 2007; FIFA, 2008; Associated Press, 2011; FAČR, 2011)

4.5 Shoda s Kodexem profesionálního chování

Poslední podmínkou k získání licence fotbalového agenta je podepsání Kodexu profesionálního chování. Tímto podpisem se žadatel zavazuje, že je ve shodě s kodexem a bude se jím řídit během své činnosti. Příslušný svaz, u něhož budoucí agent skládal písemné zkoušky, má za povinnost uschovat podepsaný originál tohoto dokumentu. Obsah Kodexu profesionálního chování naleznete v příloze jako číslo 1. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.6 Vydání licence a její zveřejnění

Po splnění všech podmínek (viz kapitoly 4.2, 4.4 a 4.5) obdrží žadatel od svazu licenci. Ta je striktně určena na jméno a patří výhradně jediné osobě, není tedy přenosná. Licence umožňuje agentovi celosvětovou působnost v organizovaném fotbale a předpokládá se, že bude respektovat a řídit se zákonodárnou mocí jednotlivých zemí. Ziskem licence se může například český fotbalový agent honosit následujícím titulem: „Hráčský agent

licencovaný Fotbalovým svazem České republiky“. Nejsou-li do 6 měsíců od úspěšného absolvování písemné zkoušky splněny všechny nutné podmínky (viz kapitoly 4.2, 4.4 a 4.5), musí písemnou zkoušku opakovat. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

Každý svaz má uloženou povinnost aktualizovat seznam všech fotbalových agentů, jimž udělil licenci a publikovat jej nejoptimálněji formou internetu nebo oběžníku. Dvakrát do roka, nebo-li po každém termínu konání zkoušek, musí být kopie seznamu zaslána do sídla FIFA. Této federaci také musí být neodkladně sdělena jakákoliv změna, ať již vzdání se licence, navrácení licence či každé sankční řízení a jeho následný výsledek. Do 30. června musí FIFA každoročně od jednotlivých svazů obdržet zprávu o činnosti fotbalových agentů. Obsahem zprávy jsou fakta za předcházející rok vztahující se ke statistikám a citlivým datům, jako jsou počet fotbalových agentů, podrobnosti o začínajících a končících agentech, postihy vůči agentům, jejich trestní rejstříky včetně probíhajících řízení a další okolnosti. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.7 Ztráta licence

Každý svaz musí bez ustání sledovat činnost agentů, jestli nadále splňují podmínky pro udělení licence. V okamžiku, kdy agent porušuje některou z podmínek (viz kapitoly 4.2, 4.4 a 4.5), dochází k odejmutí licence. Existuje-li možnost napravení nesplněného požadavku, obdrží agent dostatečnou lhůtu od příslušného orgánu svazu ke sjednání nápravy. Pokud nedojde k nápravě ani po skončení lhůty, je licence definitivně odebrána. Ztráta licence plyne v důsledku ukončení agentské činnosti nebo o ni přichází v důsledku postihu. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.8 Přezkoušení

Každá licence je platná 5 let od data vydání. Nejpozději do okamžiku jejího vypršení musí fotbalový agent ve shodě s kapitolou 4.1 zaslat k příslušnému svazu písemnou žádost o nové složení zkoušky. V případě, že takto včas neučiní, je jeho licence s okamžitou platností pozastavena. V opačném případě zůstává licence v platnosti do nejbližšího termínu zkoušky. Nesloží-li agent písemnou zkoušku, je zbaven licence do okamžiku úspěšného absolvování zkoušky. Částečnou útěchou je neomezený počet pokusů na znovu složení zkoušky. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.9 Ukončení činnosti

Rozhodnutím ukončit činnost vzniká agentovi povinnost navrátit licenci svazu. Opak vede ke zrušení licence a publikování tohoto rozhodnutí ve zprávě, v níž svaz neprodleně informuje FIFA o změnách. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

4.10 Shrnutí

Prvotní podmínkou pro získání licence fotbalového agenta je zaslání písemné žádosti na příslušný svaz, jemuž žadatel podléhá na základě státního občanství nebo sídla trvalého pobytu po jistou nepřetržitou dobu. Splněním nezbytných předpokladů, jímž je především zákaz působení v jiné oblasti fotbalu, je žadatel pozván k písemnému testu. Dosažením stanoveného bodového minima z jednotlivých částí testu musí žadatel složit zálohu na krytí budoucích rizik a podepsat Kodex profesionálního chování, aby mohl obdržet licenci, opravňující vykonávat tuto činnost. Držitel licence je pod neustálým dohledem svazu. Porušením kterékoliv z podmínek agent o licenci dočasně přichází, nebo je mu trvale odejmuta. Pravidelné kontrole, jednou za 5 let, se nevyhne žádný z držitelů licence, protože musí příslušnému svazu poslat písemnou žádost o opětovném složení písemné zkoušky.

Licenci nelze získat bez složení podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik ve výši 100 tisíc švýcarských franků. Proto se nelze divit vysokému počtu nelicencovaných agentů, u nichž je odhadováno, že uskuteční až 70 % všech přestupů. Tato činnost je primárně určena osobám, jenž se v jiném byznyse dokázali v minulosti zaopatřit či vlastní potřebný kapitál a nečiním jim problém uhradit pojištění profesní odpovědnosti či složit bankovní záruku. Na druhou stranu je možné jít do rizika. Vztít si úvěr a doufat, že vybraní talentovaní mladíci jednou prorazí do velkého fotbalu a budou patřit k ozdobám evropských trávníků. S ohledem na vzrůstající počet agentů na fotbalovém trhu, na němž je jednoznačný převis nabídky, není nejlepším řešením vstoupit do této oblasti.

5 Práva a povinnosti fotbalového agenta

V momentě podpisu smlouvy o zastupování hráče či klubu se musí fotbalový agent řídit striktně danými pravidly a za veškeré své činy musí být připraven nést následky. Finanční sankcí počínaje a možným zákazem činnosti konče. Provinit se samozřejmě může i hráč, klub či svaz a ani v těchto případech není výše trestu zanedbatelná. S výkonem činnosti fotbalového agenta souvisí odměna za uskutečněné služby. Provize může v některých případech vystoupat až do výše desítek milionů českých korun. Vykonávání činnosti fotbalového agenta je práce jako každá jiná. Má svá rizika, zároveň může zajistit pohádkové příjmy. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.1 Smlouva o zastupování

Hráč nebo klub je zastupován fotbalovým agentem výhradně na základě uzavřené písemné smlouvy. V případě, že hráč nedosáhl věku 18 let, podepisuje smlouvu o zastupování také hráčův zákonný zástupce/hráčovi zákonní zástupci na základě legislativy země, v níž má hráč trvalé bydliště. Smlouva o zastupování má platnost maximálně po dobu 2 let. Po jejím vypršení může dojít mezi agentem a hráčem či klubem k znovu prodloužení o další 2 roky. Nelze ji však automaticky prodlužovat po uplynutí doby 24 měsíců. Smlouva o zastupování musí jednoznačně obsahovat náležitosti, kdo a jakým způsobem fotbalového agenta platí. Musí být respektovány veškeré zákony platné v zemi, v níž tuto smlouvu uzavíráme. Fotbalový agent je honorován přímo a výhradně svým klientem. Po uzavření transakce může hráč dát písemný souhlas klubu, aby za něj platil odměnu vůči agentovi, nicméně za stejných podmínek sjednaných mezi hráčem a agentem. K této situaci došlo v roce 2009 po přestupu Zlatana Ibrahimoviće z Interu Milán do Barcelony. Carmine Raiola, agent švédského útočníka, podepsal klauzuli, že za každý Ibrahimovićův rok strávený v Katalánsku bude Barcelonou odměněn částkou ve výši 1,2 milionů eur. Agentu může vyplácet vždy jen jedna strana, hráč nebo klub. (En.wikipedia.org, 2001-e; It.wikipedia.org, 2001-; FIFA, 2008; FAČR, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Smlouva o zastupování musí obsahovat minimálně tyto detaily: jména obou zainteresovaných stran, přesná data, kdy smlouva vstoupí v platnost a kdy vyprší, odměna pro agenta, datum sepsání a podpisy zainteresovaných. Všem agentům je doporučováno používat standardní vzor smlouvy o zastupování (viz. příloha č. 2), jenž poskytuje FIFA. Smluvní strany mohou podepisovat další dohody a standardní vzor jimi doplnit, za předpokladu, že je

ve shodě s právním řádem země, v níž došlo k podpisu smlouvy o zastupování. Vyhotovuje se ve čtyřech kopiích. Všechny musí obsahovat agentův a klientův podpis. Jednu ponechává si hráč či klub, druhou fotbalový agent a zbylé dvě jsou pro registrační účely adresovány našemu svazu a svazu, do jehož působnosti hráč nebo klub spadá a to nejpozději do 30 dní od podepsání smlouvy. Fotbalový agent se musí během své kariéry vyhnout všem střetům zájmů. Při uzavírání obchodu zastupovat pouze jednu stranu. Nepovoluje se, aby agent měl smlouvu o zastupování, dohodu o spolupráci nebo sdílel společné zájmy s druhou stranou nebo agentem druhé zainteresované strany na přestupu hráče nebo na uzavření pracovní smlouvy. Italský soud musel toto podezření řešit v dubnu 2008. Trenér Juventusů Marcello Lippi a generální ředitel turínského klubu Luciano Moggi byli obviněni ze spolčení s agenturou Gea World, v níž působili jejich synové Davide Lippi a Alessandro Moggi. Ti v roce 2002 přivedli do Juventusů Davide Baiocca, nicméně ten se v týmu neprosadil. Později Turín opustil a popřel, že by mu bylo někdy vyhrožováno, aby přestoupil do Juventusů. Tím pádem padla veškerá obvinění, protože hráč přiznal, že ze strany agenta nebyl vyvíjen žádný nátlak. (Espin Internet Ventures, 2008c; FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.2 Odměny fotbalového agenta

Výše odměny vůči agentovi, jednajícího jménem hráče, se určuje z hráčova hrubého ročního příjmu, včetně částky za podpis, již agent pro hráče vyjednal do pracovní smlouvy nebo jiné smlouvy o výkonu činnosti. Další hráčovy výhody jako byt, auto, prémie za získané body a/nebo jakýkoliv jiný bonus a výhody, jež nejsou garantovány, se do částky nezapočítávají. Zpravidla se agent a hráč dohodnou, jakou formou bude klient svého zástupce odměňovat. Buď dojde k honorování v celkové výši na začátku platnosti pracovní smlouvy, již agent pro hráče vyjednal, anebo se bude odměna vyplácet každoročně na konci každého roku trvání smlouvy. Dojde-li k situaci, že se obě strany neshodnou na vyplacení odměny v celkové výši a pracovní smlouva hráče vyjednaná agentem je platná po dobu delší než trvá smlouva o zastupování, má agent právo si nárokovat výplatu ročních splátek i po skončení platnosti smlouvy o zastupování. Agentův nárok trvá do vypršení pracovní smlouvy daného hráče nebo do hráčova podpisu jiné pracovní smlouvy už bez účasti dřívějšího agenta. V případech, kdy se agent s hráčem nemůže shodnout na výši odměny či smlouva o zastupování neobsahuje bod určující odměnu, činí agentova provize 3 % základního platu hráče. Ten mu náleží na základě agentem vyjednané nebo znovu vyjednané pracovní

smlouvy. Uzavře-li agent smlouvu o zastupování s klubem, je odměněn za své služby jednorázovou částkou v předem sjednané výši. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.3 Právo a zákaz kontaktu pro fotbalového agenta

Licencovaní fotbaloví agenti smí kontaktovat jakéhokoliv hráče, jenž nemá nebo ještě nemá uzavřenou smlouvu o zastupování s jiným fotbalovým agentem. Mají právo reprezentovat zájmy jakéhokoliv hráče nebo klubu, pokud jsou osloveni ohledně zastupování při vyjednávání či opětovnému vyjednávání smlouvy. Zároveň fotbaloví agenti mají právo hájit zájmy jakéhokoliv klubu a hráče, za podmínky, že ho o to požádá. Agentům je zakázáno kontaktovat hráče s platným kontraktem s týmem, s cílem přesvědčit jej o předčasném ukončení či jakémukoliv porušení podmínek pracovní smlouvy. Neprokáže-li se opak, je za viníka vždy označen agent, protože se účastnil na porušení kontraktu bez právně uznaného důvodu. Každý agent bez výjimky musí zajistit, aby jeho jméno, podpis a jméno jeho klienta figurovalo na každé smlouvě vyplývající z jednání, do niž je zapojen. Agenti jsou povinni řídit se a dodržovat statuty, směrnice, direktivy a rozhodnutí náležitých orgánů FIFA, konfederací a svazů a také platným právním řádem pro pracovní umístění příslušné asociace, pod jejíž hlavičkou je uskutečňován obchod. Agenti se musí zaručit, aby každá jimi uskutečněná transakce byla uzavírána na základě dodržení výše zmíněných podmínek. Je nezbytné dodržovat zásady Kodexu profesionálního chování (viz příloha 1), k jehož dodržování se agenti zavázali během procesu udělení licence agenta. Mají za povinnost předložit na základě předchozí výzvy příslušnému orgánu svazu a nebo FIFA veškeré nezbytné informace a poskytnout s tím související potřebné dokumenty. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.4 Práva a povinnosti hráče

Hráč může využít pouze služeb licencovaného fotbalového agenta k zastupování v otázkách vyjednávání a znovu vyjednávání pracovní smlouvy. Nejedná-li hráč sám s klubem, musí spolupracovat pouze s licencovaným fotbalovým agentem. Výjimku tvoří v některých procesech rodinní příslušníci včetně manželky (manžela) a advokáti. Hráč je povinen si před podpisem smlouvy o zastupování zkontrolovat, zda fotbalový agent vlastní licenci. Každá smlouva uzavřená hráčem zastupovaným agentem a hráče se týkající musí výslovně obsahovat jméno agenta. Nevyužije-li hráč služeb fotbalového agenta, musí být tato informace výslovně uvedena v pracovní smlouvě. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.5 Práva a povinnosti klubů

Kluby mohou využít služeb licencovaného fotbalového agenta k zastupování v otázkách vyjednávání o přestupech nebo pracovních smlouvách hráčů. Nejedná-li klub sám s hráči, musí spolupracovat pouze s licencovaným fotbalovým agentem. Výjimku tvoří v některých případech advokáti. Klub je povinen si před podpisem smlouvy o zastupování zkontrolovat, zda fotbalový agent vlastní licenci. Každá smlouva uzavřená klubem zastupovaným agentem a klubu se týkající musí výslovně obsahovat jméno agenta. Nevyužije-li klub služeb fotbalového agenta, musí být tato informace výslovně uvedena v pracovní(ch) a/nebo přestupní(ch) smlouvě nebo smlouvách. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

Není dovoleno, aby klub zčásti nebo zcela hradil fotbalovému agentovi hráčů jakoukoliv náhradu, nevyjímaje kompenzace za přestup, solidárního příspěvku či tréninkové kompenzace, jež má splatnost v kontextu s transferem hráče mezi kluby. Toto omezení se týká i vyrovnání dluhů vůči klubem najatému agentovi hráčů. V tomto vyrovnání vystupuje klub k agentovi v pozici dlužníka. Obsahem zmíněných dluhů může být participace na podílu jako kompenzaci za přestup nebo podíl na budoucí hodnotě transferu hráče. Na základě směrnice vydané FIFA o fotbalových agentech může svaz žádat, aby platby určené agentům byly uskutečňovány skrze bankovní účet určený svazem. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.6 Spory spojené s činností fotbalového agenta

Před Arbitrážní komisí svazu země, v níž byla agentovi udělena licence, se řeší spory, jež vznikly v kontextu s činností fotbalového agenta, jako důsledek či ze vztahu k směrnici fotbalového agenta. Nutností je dodržovat stanovy FIFA a právní řád země, na jejímž území se agent provinil. Při mezinárodních sporech lze žádost o arbitrážní řízení adresovat k Výboru FIFA pro status hráčů. Jedná-li se o případ disciplinárního rázu, předá Výbor pro status hráčů nebo samosoudce spis Disciplinárnímu výboru včetně žádosti o zahájení disciplinárního řízení v souladu s Disciplinárním řádem FIFA. Výbor pro status hráčů nebo samosoudce se nebudou zabývat žádným případem, jenž podléhá směrnici určené pro agenta a zároveň od sporu uplynuly více než dva roky nebo pokud uběhlo více než šest měsíců od data ukončení činnosti příslušného fotbalového agenta. Každá lhůta v jednotlivých případech je posuzována z úřední moci zvlášť. Detaily pro rozhodování sporů týkajících se činností fotbalových agentů jsou specifikovány v Jednacím řádu Výboru FIFA pro status hráčů a v Jednacím řádu Smířčí komory FIFA. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.7 Sankce

Sankciován může být kterýkoliv fotbalový agent, hráč, klub nebo svaz, jenž se proviní proti Směrnici pro činnost agentů hráčů fotbalu, jejím přílohám, obsahující Kodex profesionálního chování, náležitosti podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik a standardní vzor smlouvy o zastupování, nebo statutů či dalším směrnicím FIFA, konfederací nebo svazů. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

Při uzavírání obchodů v pravomoci daného svazu je za sankciování odpovědný tentýž svaz. V mezinárodních transakcích uděluje sankce Disciplinární výbor FIFA podle jím publikovaného disciplinárního řádu. Panuje-li sebemenší pochybnost v kompetenci, kdo má rozhodnout spor, má hlavní slovo Disciplinární výbor FIFA. Každý svaz si musí určit některý ze svých orgánů, aby sankcioval fotbalové agenty, hráče a kluby. Svaz nebo FIFA může z vlastní iniciativy nebo na základě žádosti započít sankční řízení. Je-li potrestaný nespokojený se svým rozsudkem a už vyčerpal všechny možnosti odvolat se na úrovni svého svazu, může se dovolat k nezávislému, řádně ustanovenému a nestrannému arbitrážnímu soudu mající oprávnění vynášet rozsudky. Může se obrátit kupříkladu k Arbitrážnímu soudu pro sport. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.7.1 Sankce vůči fotbalovým agentům

Za nedodržení Směrnice pro činnost agentů hráčů fotbalu a jejich příloh, obsahující Kodex profesionálního chování, náležitosti podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik a standardní vzor smlouvy o zastupování, může být fotbalový agent sankciován ve shodě s Disciplinárním řádem FIFA buď jednotlivě nebo v kombinaci dále zmíněných sankcí. Těmi je výtka či varování, trest minimálně ve výši 5 tisíc švýcarských franků, pozastavení licence až na 12 měsíců, vzetí licence či zákaz veškerých činností spjatých s fotbalem. Ke vzetí licence dochází především v případech, že fotbalový agent závažně poruší nebo opakovaně nedodrží statuty a směrnice FIFA, konfederace nebo svazů. Pozastavit nebo vzít licenci smí pouze svaz, jenž jí agentovi udělil. Rozhodne-li o pozastavení či vzetí licence FIFA, musí vydat, jakmile její nařízení nabude právní moci, příslušné příkazy svazu, jenž licenci agentovi vydal. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

V červenci 2008 byla Paulu Stretfordovi uložena pokuta ve výši 300 tisíc liber a zákaz činnosti po dobu 18 měsíců, s tím, že mu bude 9 měsíců trestu prominuto, pokud neporuší v jeho průběhu žádné ustanovení z Směrnice pro činnost agentů hráčů fotbalu. Byl warringtonským korunním soudem shledán vinným a veškerá obvinění se týkala získání práv

zastupovat slibně se vyvíjející kariéru útočníka Evertonu Waynea Rooney. Ten o 2 roky později za 25,6 milionů liber přestoupil do Manchesteru United. (En.wikipedia.org, 2001-f; Espn Internet Ventures, 2008b)

5.7.2 Sankce vůči hráčům

Za nedodržení Směrnice pro činnost agentů hráčů fotbalu a jejich příloh, obsahující Kodex profesionálního chování, náležitosti podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik a standardní vzor smlouvy o zastupování, může být hráč sankcionován ve shodě s Disciplinárním řádem FIFA buď jednotlivě nebo v kombinaci dále zmíněných sankcí. Těmi je výtka či varování, trest minimálně ve výši 5 tisíc švýcarských franků, zákaz zápasové činnosti a zákaz veškerých činností spjatých s fotbalem. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.7.3 Sankce vůči klubům

Za nedodržení Směrnice pro činnost agentů hráčů fotbalu a jejich příloh, obsahující Kodex profesionálního chování, náležitosti podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik a standardní vzor smlouvy o zastupování, může být klub sankcionován ve shodě s Disciplinárním řádem FIFA buď jednotlivě nebo v kombinaci dále zmíněných sankcí. Těmi je výtka či varování, trest minimálně ve výši 10 tisíc švýcarských franků, zákaz přestupů, odečtení bodů a přeřazení do nižší soutěže. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.7.4 Sankce vůči svazům

Za nedodržení Směrnice pro činnost agentů hráčů fotbalu a jejich příloh, obsahující Kodex profesionálního chování, náležitosti podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik a standardní vzor smlouvy o zastupování, může být svaz sankcionován ve shodě s Disciplinárním řádem FIFA na základě zmíněných sankcí. Těmi je výtka či varování, trest minimálně ve výši 30 tisíc švýcarských franků a vyloučení ze soutěží. (FIFA, 2008; FAČR, 2011)

5.8 Shrnutí

Nejzásadnější informací této kapitoly je, že fotbalový agent může s druhou stranou uzavřít smlouvu o zastupování jen na 2 roky. Bez nároku spolupráci automaticky prodloužit. Po vypršení lhůty trvající 24 měsíců se smí agent s hráčem či klubem dohodnout na dalším dvouletém pokračování. Ustanovením, že nelze automaticky prodlužovat vzájemnou spolupráci, se vkrádají pochybnosti. Snadno může docházet k nekalým praktikám. Za zády

zastupujícího agenta do hry může vstoupit jiný agent a neregulérně přetahovat, ač je stále vázán smlouvou o zastupování s jiným agentem. Případné zjištění těchto podvodných praktik má za následek přísné tresty vedoucí až k odebrání licence fotbalového agenta. Postižen sankcí je i hráč, klub či svaz, jedná-li proti Směrnici pro činnost agentů hráčů fotbalu a jejím přílohám, obsahující Kodex profesionálního chování, náležitosti podmíněného vkladu ke krytí budoucích rizik a standardní vzor smlouvy o zastupování.

Při podpisu smlouvy o zastupování u nezletilých hráčů je třeba, aby tuto dohodu podpisem posvětil alespoň jeden zákonný zástupce. Hráči a kluby při uzavírání této smlouvy mají za povinnost se přesvědčit, jestli agent vlastní licenci. Jedná-li bez zastupujícího agenta, musí tuto informaci výslovně uvést. Smlouva o zastupování by měla vždy obsahovat jména obou zainteresovaných stran, dobu trvání, odměnu náležící agentovi, podpisy zainteresovaných a datum vyhotovení. Zpravidla se vyhotovuje ve čtyřech kopiích a všechny musí obsahovat podpis jak klienta, tak agenta. Zůstane agentovi, hráči či klubu a zbývající dvě slouží pro registrační účely a jsou adresovány svému svazu a svazu, do jehož působnosti klub či hráč patří a to nejpozději do 30 dní od podepsání smlouvy.

Agenti mohou být odměňováni dvěma způsoby, zároveň však jen jednou stranou, klubem nebo hráčem. Hráči honorují svého zástupce v celkové výši na začátku platnosti pracovní smlouvy nebo ho vyplácejí každoročně na konci každého roku trvání smlouvy. Mohou však převést finanční plnění ze svých beder na klub, za předpokladu, že budou respektovány totožné podmínky smluvené mezi hráčem a agentem. Naopak klub hradí agentovy služby jednorázovou částkou v předem sjednané výši.

6 Péče fotbalových agentů o jejich klienty

Přidaná hodnota v podobě něčeho navíc je jedním z důležitých aspektů při výběru fotbalového agenta. Vedle jeho zkušeností, odbornosti a věhlasu hraje roli, jak agenti o své klienti, jimiž jsou hráči a kluby, pečují. Značnou roli může sehrát i předchozí pracovní zkušenost agenta. Ta umožňuje poskytovat pestrou nabídku služeb a zlákat tím pádem klienta do vlastních řad.

6.1 Péče o hráče

Stěžejním klíčem k obnovování vzájemné spolupráce je, aby agent vůči klientovi plnil, co slíbil před podpisem smlouvy o zastupování. Vytvoří se tím mezi hráčem a agentem pouto a hráč ztrácí potřebu něco měnit, protože zůstane věrný zaběhlým, funkčním pořádkům. Pokud chce agent nabízet co nejširší paletu služeb, dopomůže si spoluprací s externí společností, jež se danou problematikou zabývá. (Kea, Cdes a Eose, 2009; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Nejzákladnější službou je vyjednávání ohledně pracovní smlouvy a kontrola jejich náležitostí. Z finančního hlediska se v poslední letech ve smlouvě klade důraz na nový fenomén. Jím jsou obchodní práva, umožňující klubu nakládat se jménem zastupujícího hráče. Především se jedná o největší fotbalové hvězdy. Ty si chtějí uchránit případné poškození své pověsti. Při uzavírání smluv v italské Neapoli bývá zpravidla v pracovní smlouvě zakotvena klauzule, že klub smí nakládat s obchodními právy hráče. Přístavnímu městu tento krok v minulé sezóně zajistil okolo 7 milionů euro a to představuje 7 % z jeho ročního rozpočtu. V Anglii mají zavedené jiné pořádky. Standardní podoba smlouvy vydaná tamní asociací umožňuje hráčům zakázat jakkoliv nakládat s jejich obchodními právy. Proto se posléze musí o tom uzavírat speciální smlouva mezi hráčem a klubem. V době, kdy Joey Barton působil v Newcastle United, dohodl se s klubem na odkoupení jeho obchodních práv, s tím, že každý rok za to vyinkasoval 675 tisíc liber. Marketingově zúročitelní hráči této možnosti náležitě využívají a často si zakládají v této oblasti podnikání, jelikož za odprodej vlastních obchodních práv obdrží značné množství peněz. Navíc v rámci tohoto byznysu ve Velké Británii zisky z prodeje obchodních práv spadají do nižší daňové skupiny. Namísto 40 % částku poníží o 28 %. Vystává tu otázka, zda kluby na druhou stranu této skutečnosti nezneužívají, protože tímto počínáním navyšují hráčův plat. (Kea, Cdes a Eose, 2009; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Jak bylo v jedné z předchozích kapitol zmíněno, minulá pracovní činnost v pozici právníka staví fotbalového agenta do výhodnější pozice. Umožňujeme mu totiž poskytovat právní poradenství včetně řešení případného sporu. Skutečnost bývá jiná. Hráči dávají raději přednost právníkům se zaměřením na sportovní problematiku, protože jsou v jejich očích vnímáni jako kvalifikovanější. V Německu je zastupování advokáty specialisty na sport dokonce uzákoněno. Agentovy aktivity u západních sousedů jsou posazeny do role zprostředkovatele. Ve skutečnosti se takto většinou neděje a zúčastněné strany pomíjejí zákonné poradenství od specialistů. (Kea, Cdes a Eose, 2009; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Někteří agenti obětují čas, peníze a úsilí a zajišťují hráčům kariérní plánování, zatímco oni působí v mládežnických akademiích, v méně prestižních ligách nebo v zahraničí. Součástí kariérního plánu bývají nutné povinnosti v podobě účasti na charitativních a vzdělávacích událostech a na společenských projektech klubu. Vše je dáno omezenou dobou trvání fotbalové kariéry, a tak je třeba svému klientovi připravit možnosti po ukončení profesionální činnosti. Negativem této služby je fakt, že smlouva o zastupování má platnost 2 roky. Počet agentů na trhu stále roste a ti se snaží všemožnými způsoby zlákat hráče do svých řad, není vůbec snadné si hráče udržet na dlouhodobější období. To má za následek, že agent v nejisté době maximalizuje hráčův posun a volí ukvapené kroky. V neprospěch kariérního posunu dochází k předčasnému odchodu spousty mladých a talentovaných hráčů do větších klubů nebo přímo do zahraničí, aniž by hráči byli na tento krok připraveni. Motivací v další kariéře je setkání mladých fotbalistů s osobností, jež v průběhu kariéry něčeho dosáhla. Fotbalová agentura českého původu Sport Invest International v roce 2010 uspořádala kemp pro jimi zastupované talentované české hráče ve věku od 13 do 19 let. Ti setkali a podiskutovali s brankářem londýnské Chelsea Petrem Čechem a ex-teplickým útočníkem Martinem Feninem. Podstoupili trénink a funkční testy fyzické připravenosti s rozbořem kondiční připravenosti každého jedince zvlášť. Veškerému dění přihlíželi v areálu Děkanka na Praze 4 rodiče a mohli se přesvědčit o tom, že jejich děti jsou svěřeny ve správných rukou a je jim dopřána ta nejlepší péče. (FIFA, 2008; Kea, Cdes a Eose, 2009; Sporty-online.cz, 2010; FAČR, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Fotbaloví agenti se ve většině případů nezaobírají zařizováním osobních záležitostí hráče. Zajištění bydlení či auta v novém působišti má ve většině případů na starost zaměstnavatel. Klub je také zodpovědný za zdravotní a duševní pomoc, je-li potřeba. Tento fakt je v rozporu se zaběhlou představou, že agenti jsou kdykoliv přípravní hráčům pomoci. Vztah mezi hráčem a agentem je často založen na hráčem předváděných výkonech, a tak je

nemůže překvapit, že jim jsou agenti schopni volat kdykoliv, především při příležitosti blížícího se přestupního období. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Finanční služby jako bankovníctví, cash flow, krizový management, daně a investiční plánování jsou poskytovány ze strany agentů. Vystává zde jisté riziko, protože agenti mnohdy nevlastní k veškerým službám vhodná oprávnění a nemají odbornou způsobilost. Proto raději hráči sází na poradenství ze strany expertů. Na neodbornost a kalkul doplatil anglický reprezentant Stuart Downing. Ten za důvěru ve svého agenta Iana Elliotta krutě zaplatil. Jeho padesátiletý zástupce ve spolupráci s čtyřiatřicetiletou ženou využil bezbrannosti tehdejšího záložníka Middlesbrough a zpronevěřil jeho peníze. Downing v letech 2005 až 2008 vydělal za propůjčení své tváře pro jednu ze sportovních značek bezmála půl milionu liber. Jeho agent, jenž s oděvní společností uzavřel dohodu hráčovým jménem, byl obviněn z přečerpání několika stovek tisíc liber do vlastního, neúspěšného, podnikání. (Espn Internet Ventures, 2008a; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Využití reklamního potenciálu a publicity známého hráče nabízí agenti, jenž mimo obvyklý rámec služeb nabízí realizaci v oblasti marketingového plánování. Obsahem je zajištění prezentace v médiích, PR, založení a správa webových stránek či reklamní kampaň spojená s tváří hráče jako například propagace nějakého výrobku, nafocení komerčních kalendářů či zajištění účasti na společenských nebo firemních večírcích. Bývá většinou zvykem, že agent spolupracuje se společností, jejíž doménou je marketing, anebo se angažuje klub a snaží se hráče uplatnit do vlastní kampaně. Dobrým příkladem je brazilská agentura MJF Publicidade e Promocoões, jež v roce 2011 uzavřela marketingové partnerství s 9ine Sport&Entertainment. Tato agentura zaměřená především na brazilské fotbalisty měla pod svými křídly v dobách největší slávy Ronalda, nejlepšího střelce kanárků na MS 2002, a nyní se ve spolupráci snaží marketingově uplatnit nyní velkokluby nejjobletovanějšího hráče Brazilce Lucase a Neymara. Na podobné kooperaci se o rok dříve dohodla portugalská fotbalová agentura Gestifute a americká skupina CAA. (Cs.wikipedia.org, 2001-e; Nehoda Sport a.s., 2006; Poli, Rossi a Besson, 2012)

V praxi se rozlišují tři typy agentů. Jedni, kteří pracují sami na sebe, aniž by zakládali vlastní firmu. Zbylí dva buď jsou součástí existující společnosti, anebo založí vlastní agenturu a obklopí se týmem schopných lidí. Ti pomáhají s administrativní činností či sdružují v jeden celek větší skupinu agentů. Agentura českého původu Sport Invest International a.s. mimo základní rámec služeb poskytuje zajištění kondičního trenéra a výživového specialisty. Dalšími jsou zprostředkování zdravotních služeb, zajištění regenerace, rehabilitace a s tím

související péče. Agentura International Sport Management se odlišuje tím, že nabízí podporu talentovaným jedincům, jenž pochází ze slabších sociálních poměrů a vytváří jim vhodné podmínky pro jejich další růst. Dává si záležet na tom, aby jeho klienti dostudovali a cizím jazykům se učili s ohledem na jejich další budoucnost. Lhostejné Lacinově agentuře ISM nejsou ani otázky prevence. Chce zamezit možnosti, že hlavně mladí hráči, nesoucí se na vlně aktuálního úspěchu, spadnou do spárů drog či kriminálních činů. I z tohoto důvodu dochází k pravidelné komunikaci mezi Lacinou a rodinami zastupovaných hráčů. Nejenže pěstuje vzájemnou sebedůvěru, buduje si především zázemí k dlouhodobé spolupráci. Česká sportovní a marketingová agentura All star team poskytuje hráčům navíc sportovní pojištění, kdyby došlo k možnému, předčasnému ukončení hráčovy kariéry, aby měl zajištěný počáteční kapitál do další životní etapy. Podstatná část nejen českých agentur za spolupráce s externím partnerem podporuje své svěřence materiálním vybavením. Agentura MLM Sport Management s. r. o., mezi jejíž klienty se řadí hráč Sparty Ladislav Krejčí či slovenští střelci Marek Bakoš z Plzně a Michal Breznánik z Liberce, organizuje pro talentované hráče stáže v zahraničních klubech. (MLM Sport Management, s.r.o, 2005; International Sport Management, 2009; Sport Invest Group, 2011; All Stars Team s.r.o., 2012; Poli, Rossi a Besson, 2012)

6.2 Péče o kluby

Při vyjmenovávání svého repertoáru služeb pro hráče se mohou fotbaloví agenti přetrhnout a jeden předbíhá druhého s lepší nabídkou. Oproti tomu, klubům nabízí jen úzkou paletu možností. Je pravdou, že vše ohledně financí a marketingu si spravují týmy samy. Nemají potřebu vydávat další prostředky s nejistým výsledkem, když mohou v krajní nouzi využít externí firmy znalé v dané oblasti. Také při potížích s legislativou kluby upřednostní právníky nebo právní kanceláře. Nejčastěji fotbalová družstva žádají o pomoc při přestupu hráče. Přináší to svá negativa. Ano, agenti zprostředkují přestup a finančně zahojí klubovou kasu. Ale. Vyjednávání transferu vedou mezi sebou velmi často až tři agenti. Jeden zastupuje hráče, druhý tlumočí požadavky prodávajícího klubu a třetí hájí zájmy kupujícího klubu. Nyní už je jasné, proč se jednání vždy dlouze vlečou. Každá strana má jiné představy. Agent zastupující hráče chce vyjednat co nejlepší podmínky smlouvy pro svého klienta, agent prodávajícího klubu chce prodat za nejvyšší cenu a agent kupujícího klubu se na popud snaží cenu stlačit co nejnižší. Všichni tři zainteresovaní agenti žádají za své služby náležitou odměnu, což navyšuje přestupovou částku. V loňské sezóně 2010/2011 vypomáhal

Doncasteru, druhé anglické ligy, agent Willie McKay. Ten za týdenní úplatu 100 liber sháněl posily pro druholigový klub v boji o udržení v soutěži. Podařilo se mu angažovat v té době volné hráče a bývalé reprezentanty. Zkušeného Francouze Pascala Chimbondu, dříve hráče Wiganu a Tottenhamu, či senegalského útočníka El Hadji Dioufa. Navíc ke dvěma zmíněným posílil zadní řady a na tříměsíční hostování přivedl obránce West Hamu Herita Iluangu. Doncaster z jeho platu hradil jen 2 tisíce liber týdně, většinou část platil kmenový zaměstnavatel. (Kea, Cdes a Eose, 2009; Sinnott, 2011; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Je známo, že skauti byli historicky prvními, jenž zastávali činnost fotbalového agenta. Právě skauting profesionálních a mladých hráčů je velmi cennou službou, jíž kluby rády poptávají. Klub si zažádá, na jaký post potřebuje posílit, stanoví maximální částku, jíž je ochoten vynaložit na přestup a agent se vypraví do jemu známých lig. Po uplynutí nějaké doby předloží seznam kandidátů a po konzultaci s klubem případně zahájí jednání s vybraným hráčem. Stejný postup se aplikuje v případě hledání budoucích nadějí. Klub si ve většině případů nemůže dovolit vzít do mládežnických týmů všechny adepty, protože péče o každého hráče stojí nemalý finanční obnos. Agenti si v průběhu své činnosti získali kontakty a vazby na některé týmy, jejich sportovní řediteli a manažery, takže mohou zprostředkovat stáž hráčů v zahraničních klubech. Týmy, jejichž finanční situace není neideálnější, se musely uchýlit k budování vlastní mládežnické základny. Účast jejich hráče na stáži v zahraničí je nejen výbornou vizitkou akademie klubu a předzvěstí, že může dojít k brzkému prodeji a klub přiblížit k lepším zítřkům. (MLM Sport Management, s.r.o, 2005; Nehoda Sport a.s., 2006; Poli, Rossi a Besson, 2012)

Ve fotbale se nejedná o příliš častý jev, ale i agenti jsou najímáni kluby, aby se zhostili organizace významné události. Zásluhou nabytých kontaktů mohou přispět k zajištění fotbalové exhibice, jíž se zúčastní plejáda jak bývalých, tak současných hvězd. Přehlídka fotbalových velikánů je často spojena s uspořádáním charitativní akce, z níž vyinkasované peníze putují na dobrou věc, nejčastěji do nejrůznějších nadací a charit. Konexe umožňují agentům zajistit přítomnost zahraničních skautů a mezinárodních agentů na prestižních zápasech v domácích soutěžích. V jiných sportech se jsou úlohy agentů podobné. V atletice zajišťují účast nejlepších závodníků na nejprestižnějších podnicích. V boxu zajišťují propagaci zápasů a zodpovídají za to, aby byli boxeři k zápasu připraveni v optimální kondici. (MLM Sport Management, s.r.o, 2005; Nehoda Sport a.s., 2006; Kea, Cdes a Eose, 2009; Poli, Rossi a Besson, 2012)

6.3 Shrnutí

Okamžitě s podpisem smlouvy o zastupování se začíná agentovi neúprosně krátit čas, aby vybudoval vzájemnou důvěru mezi jím a hráčem. Dva roky, nebo-li maximální délka smlouvy o zastupování, uplynou rychle a jakékoliv nedodržení na začátku spolupráce sjednaných podmínek, má za následek přechod k jinému agentovi. Vzájemné pouto posilují především u začínajících hráčů pravidelnými návštěvami a konzultacemi s rodinou klienta. Držitelů licence fotbalového agenta přibývá, a tak bez vzájemného porozumění a respektu nelze táhnout za jeden provaz po dobu delší než 24 měsíců. Z tohoto důvodu je rizikem poskytovat kariérní plánování. To nejčastěji agenti nabízejí hráčům, jenž zastupují od samého počátku od 15. let. Obsahem plánu je lpění na mladé hráče, aby absolvovali střední školu nebo učiliště a po ukončení profesionální kariéry se měli od čeho odrazit. Hráč na vlně pomíjivé slávy může sklouznout k drogám nebo se provinit proti zákonu, a tak je třeba dbát na jeho výchovu. Hlavně pochází-li hráč ze slabších sociálních poměrů. Na předčasný konec kariéry vinou vážného zranění myslí sportovní pojištění, takže do další životní etapy vstupuje hráč s určitým finančním kapitálem. V horším případě se stává, že agenti během vzájemné spolupráce volí ukvapené kroky a mladé a talentované hráče prodávají do lepších tuzemských nebo zahraničních klubů, bez ohledu, zda je klient psychicky a fyzicky na nový milník připraven.

Nejobvyklejší službou, jíž neposkytuje jen naprosté minimum agentů, je zastupování při vyjednáváních o podobě pracovní smlouvy nebo při jejím znovuoobnovení. S tímto procesem je spojena kontrola náležitostí kontraktu. Z nich se v posledních letech nejvíce rokuje o získání obchodních práv hráče. Jejich držení klub stojí milionové částky, umožňuje mu ale s nimi nakládat, jak uzná za vhodné, a zároveň se předpokládá, že takto investované peníze se postupem času dostanou do černých číslech.

Mírnou výhodu mají agenti, jejichž předešlá pracovní zkušenost byla v oblasti práva nebo financí. Devíza se mnohdy záhy maže, protože hráči se raději obrací na specializované pracovníky v oblasti daní, právní problematiky či bankovníctví. Opakem je agentova marketingová minulost. Lze uplatit zkušenosti jako vytvoření osobních webových stránek, PR či umístění do reklamní kampaně a především zde v případě neúspěchu nehrozí citelná újma. Špatný odvod daní by vedl k pletkám s finančním úřadem, právní prohřešek k soudním tahanicím a jen u neúspěšné marketingové akce lze nadneseně nad tím mávnout rukou a život jde dál. Řešením v těchto situacích je kooperace agenta s externí firmou, aby tak mohl nabídnout hráči co nejširší paletu služeb a on neměl potřebu vyhledávat jinou pomoc.

Založením vlastní agentury nebo připojením se k existující se rozrůstá počet agentem nabízených služeb, protože vznikají partnerství s jinými firmami. To vede k tomu, že se hráči dostane špičková zdravotní péče spojená s rehabilitací a regenerací a má zajištěné materiální vybavení. Nic ho tak neomezuje a může se plně soustředit na své výkony.

Ve finanční, právní a daňové problematice si jsou kluby soběstačné, proto nemají potřebu v tomto ohledu angažovat fotbalového agenta. I o zařizování osobních záležitostí hráčů jako bydlení či auto se stará klub jako zaměstnavatel. Agentovy služby upotřebí klub při uskutečňování přestupu hráče do jiného klubu. Negativem je, že jednání o přestupu hráče se účastní většinou 3 strany. Agent zastupující prodávající klub, kupující klub a hráče. To má za následek průtah konsensu a především navýšení přestupové částky o provize pro zástupce zainteresovaných.

Jak historie praví, skauti jako první působili v roli agenta a právě skauting je nejvyžadovanější službou ze strany klubu směrem k agentům. Ti dostanou ucelenou představu týmu, na jaký post shání hráče a v jaké cenové relaci. Klub také může poptávat mladé talenty do své akademie. Agent zprostředkovává hráčův příchod do klubu na několikadenní stáž, během níž si vedení týmu bez jakéhokoliv rizika může prohlédnout jeho kvality. Posléze buď zahájí jednání o přestupu, hráčovo jméno zanesou do databáze možných budoucích posil, anebo ztratí zájem.

Agentem nabyté konexe kluby upotřebí, chtějí-li přilákat na blížící se důležitý zápas agenty a skauty věhlasných evropských týmů. Využijí je kluby i pro uspořádání dobré věci. Agenti seznámí bývalé a současné fotbalové legendy a ty odehrají exhibiční utkání, jehož výtěžek poputuje nejčastěji na některou z charit či nadací.

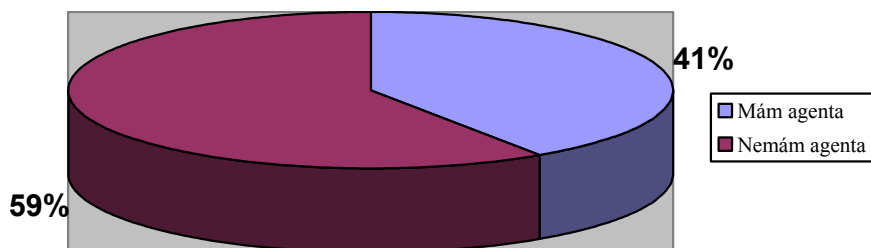
7 Anketa

Cílem ankety bylo mezi prvoligovými a druholigovými týmy české ligy zjistit, jaké mají zkušenosti hráči a trenéři s fotbalovými agenty. Osloveno bylo 11 celků Gambrinus ligy a 6 z druhé nejvyšší soutěže. Kluby jsem telefonicky požádal o spolupráci, jestli mi vyplní anketu v elektronické podobě. Tento způsob se dočkal k mému překvapení téměř nulové odezvy. Nakonec došlo k dohodě, že mi hráči a trenéři vyplnili dotazníky ručně a následně je naráz tiskový mluvčí nebo sekretář týmu poslal poštou.

7.1 Zkušenosti hráčů s fotbalovými agenty

Anketního šetření (viz. příloha 3) se zúčastnilo 64 hráčů, přičemž jejich věkový průměr činil bezmála 25 let a v průměru hráči odehráli 4,5 sezóny na profesionální úrovni.

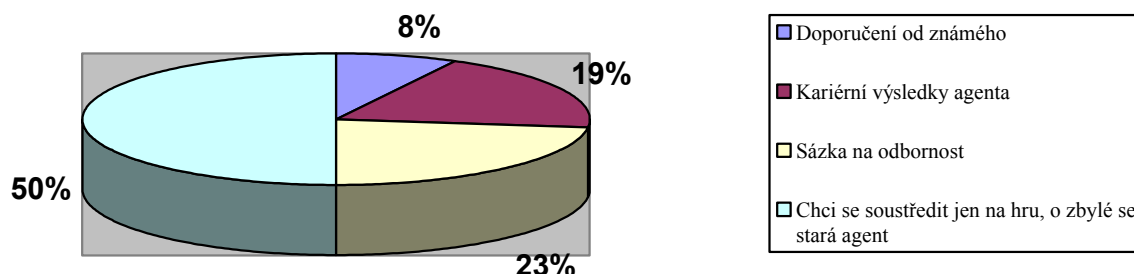
1. Kdo je a není zastupován fotbalovým agentem.



Graf 1: Kdo je a není zastupován fotbalovým agentem

Z oslovených hráčů téměř dvě třetiny (59 %) nejsou zastupovány agentem, zbylých 41 % jeho služeb využívá.

2. Jaké důvody hráče vedly k rozhodnutí být zastupován konkrétním fotbalovým agentem.

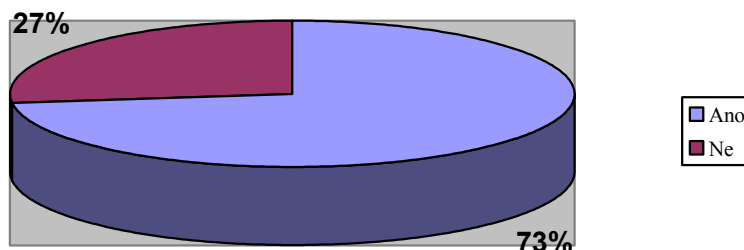


Graf 2: Jaké důvody hráče vedly k rozhodnutí být zastupován konkrétním fotbalovým agentem

Bezmála 41 % procent z oslovených 64 hráčů je zastupováno fotbalovým agentem. Jako nejčastější volbu, proč ho mají, každý druhý uváděl, že se chce soustředit jen na výkony

na hřišti a zbylé má na starost jeho agent. Druhou nejfrekventovanější odpovědí byla sázka na odbornost, již vybralo 23 % hráčů. S 19 % následuje rozhodnutí na základě kariérních výsledků agenta. Nejméně (8 %) hráčů má agenta na základě doporučení od známého.

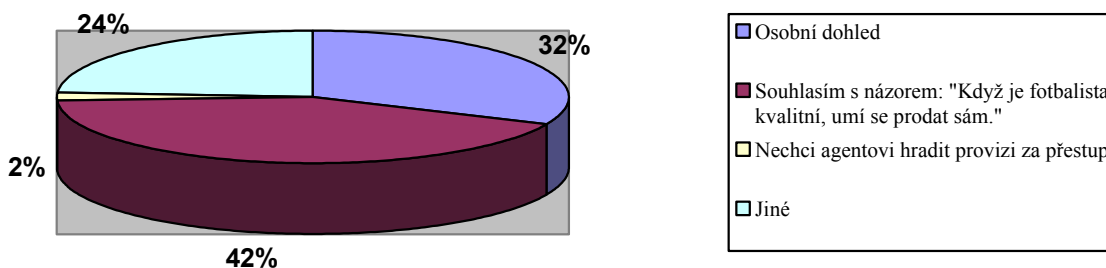
3. Plynou pro hráče ze spolupráce s fotbalovým agentem benefity.



Graf 3: Plynou pro hráče ze spolupráce s fotbalovým agentem benefity

Takřka pro tři čtvrtiny (73 %) hráčů pramení ze spolupráce s fotbalovým agentem určité benefity, mezi něž se řadí zajištění materiálního vybavení, kariérní plánování, výživový specialista či prezentace v médiích.

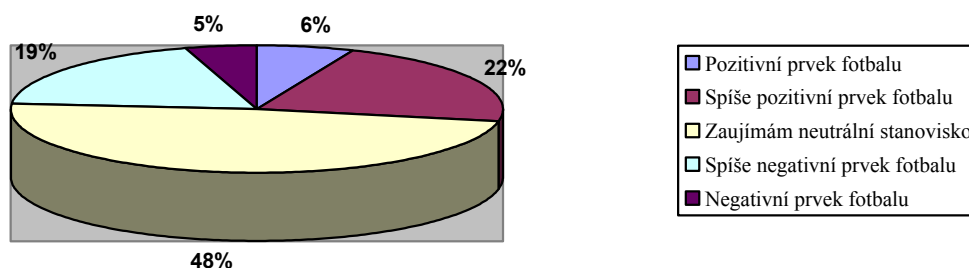
4. Jaké důvody hráče vedly k rozhodnutí zastupovat se sám a nemít fotbalového agenta.



Graf 4: Jaké důvody hráče vedly k rozhodnutí zastupovat se sám a nemít fotbalového agenta

Bezmála 60 % procent z oslovených 64 hráčů není zastupováno fotbalovým agentem. Přesně 42 % uvedlo jako důvod, proč se nerozhodlo být zastupováno agentem, souhlas s názorem: „Když je fotbalista kvalitní, umí se prodat sám.“ Necelá jedna třetina (32 %) chce mít nad vším osobní dohled. Bezmála jedna čtvrtina uvedla jiné důvody jako neobdržel jsem nabídku na spolupráci, minulá zkušenost mne naučila, jelikož jsem doplatil na agentovo špatné rozhodnutí či zatím není potřeba. Mizivá 2 % nechtějí hradit provizi za přestup.

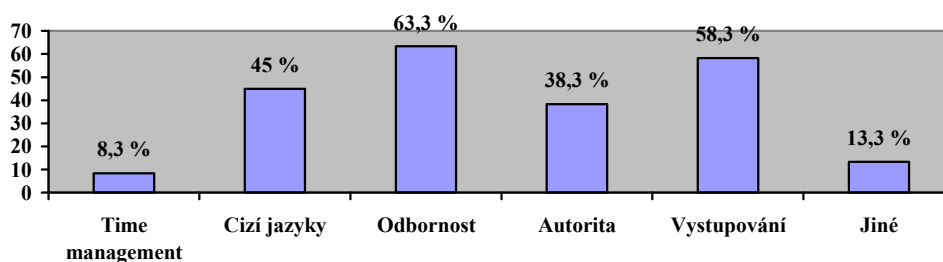
5. Jak vnímají hráči fotbalové agenty.



Graf 5: Jak vnímají hráči fotbalového agenty

Téměř každý druhý (48 %) z oslovených hráčů zaujímá neutrální stanovisko vůči fotbalovým agentům. Bezmála čtvrtina respondentů (22 %) je vnímá jako spíše pozitivní prvek fotbalu. Opačnou odpověď spíše negativní označil bezmála každý pátý hráč (19 %). Pro možnost pozitivní prvek fotbalu bylo 6 % a jako negativní prvek fotbalu spatřuje agenty ve svých očích 5 %.

6. Základní předpoklady k práci fotbalového agenta pohledem hráčů.



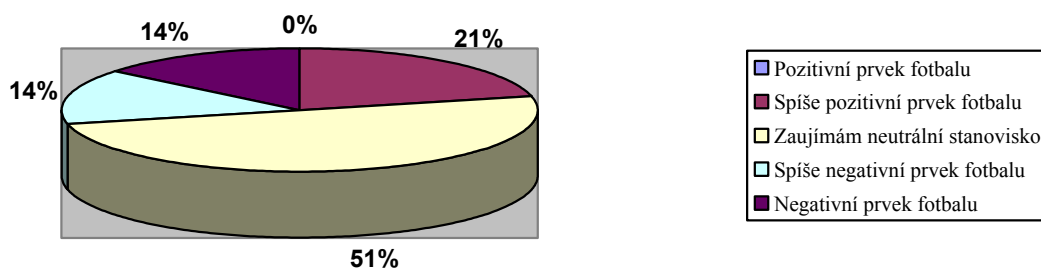
Graf 6: Základní předpoklady k práci fotbalového agenta pohledem hráčů

V této otázce hráči mohli vybrat více než jednu odpověď. Necelé dvě třetiny (63,3 %) považují odbornost za nejdůležitější základní předpoklad při vykonávání práce fotbalového agenta. Více jak polovina (58,3 %) je toho názoru, že správné vystupování navenek, nebo-li dodržování etikety, musí každý agent zvládat. Znalost cizích jazyků bere za podstatnou 45 %. Autoritu označilo 38,3 %. Skoro každý osmý vybral jiné základní předpoklady a mezi ně řadí empatii, kontakty a známosti, osobní přístup či důvěryhodnost.

7.2 Zkušenosti trenérů s fotbalovými agenty

Anketního šetření (viz. příloha 4) se zúčastnilo 14 trenérů, přičemž jejich věkový průměr se pohybuje okolo 35 let a v průměru mají odtrénováno 6,6 sezón na profesionální úrovni.

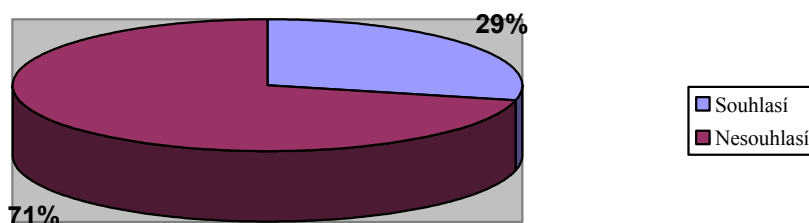
1. Jak vnímají trenéři fotbalové agenty.



Graf 7: Jak vnímají trenéři fotbalové agenty

Stejně jako u hráčů dominuje zlatá střední cesta a polovina trenérů k fotbalovým agentům zaujímá neutrální stanovisko. Bezmála jedna čtvrtina (21 %) je vnímá jako spíše pozitivní prvek fotbalu. Shodně 14 % trenérů zvolilo odpověď spíše negativní a negativní prvek fotbalu. Žádný z dotázaných trenérů nepovažuje agenty jako pozitivní prvek fotbalu.

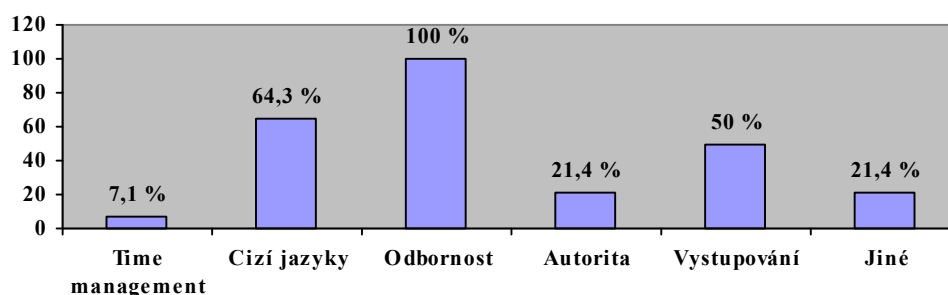
2. Jak vnímají trenéři fakt, že fotbaloví agenti smí podepisovat hráče od 15 let.



Graf 8: Jak vnímají trenéři fakt, že fotbaloví agenti smí podepisovat hráče od 15 let

Téměř tři čtvrtiny (71 %) trenérů nesouhlasí s faktem, že fotbaloví agenti uzavírají smlouvu o zastupování s hráči od 15. roku. Tento fakt akceptuje zbylých 29 % trenérů.

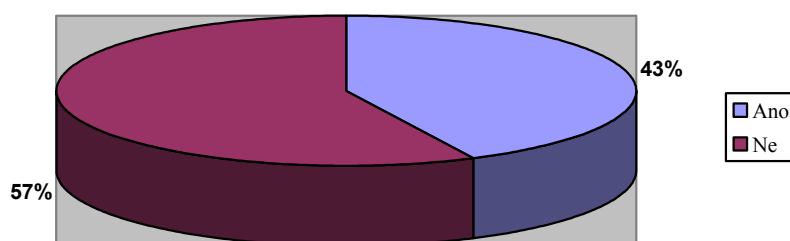
3. Základní předpoklady k práci fotbalového agenta pohledem trenérů.



Graf 9: Základní předpoklady k práci fotbalového agenta pohledem trenérů

Jako jeden muž se shodli všichni trenéři, že odbornost je nejdůležitějším předpokladem. Druhé místo zaujala s 64,3 % znalost cizích jazyků. Bronzový stupínek patří s 50 % vystupování, nebo-li etiketě. Shodně 21,4 % má autorita a jiné předpoklady, mezi něž trenéři zařadili profesionalitu, morální, důvěryhodnost, charakter, znalost pedagogiky a psychologie. Ani trenéři nepovažují time management za příliš důležitý a zakroužkovalo ho 7,4 %.

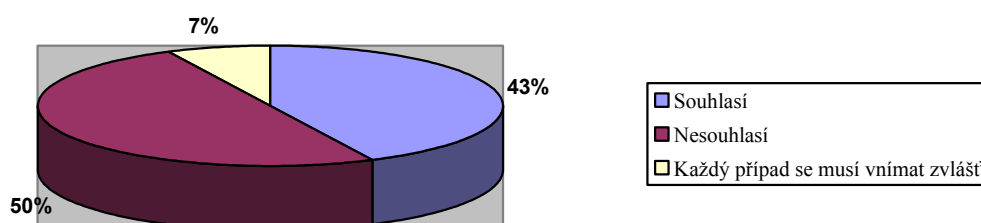
4. Zkušenost trenérů s tlakem agentů, aby upřednostnili v základní sestavě jejich klienta na úkor jiného hráče.



Graf 10: Zkušenost trenérů s tlakem agentů, aby upřednostnili v základní sestavě jejich klienta na úkor jiného hráče

Šest ze čtrnácti trenérů, nebo-li 43 %, má zkušenost s tlakem agentů, aby upřednostnili v základní sestavě jejich klienta místo jiného hráče. Převládá možnost, že takovou zkušenosti trenéři nemají. V tomto průzkumu zaujalo negativní stanovisko 57 %.

5. Jak trenéři vnímají fakt, že hráči dorosteneckého věku odcházejí do ciziny.



Graf 11: Jak trenéři vnímají fakt, že hráči dorosteneckého věku odcházejí do ciziny

Každý druhý trenér nesouhlasí s odchodem nezletilých hráčů do ciziny. Tuto možnost vítá 43 % a 7 % si myslí, že je třeba každý případ posuzovat zvlášť.

7.3 Shrnutí

Téměř každý druhý hráč a trenér považuje agenty za přirozenou součást fotbalu. Zbýlé názory v obou táborech jsou rozličné. Hráči vidí agenty jako spíše pozitivní nebo pozitivní

prvek fotbalu. Z důvodu plynoucích benefitů. Trenéři zastávají opačný názor. Mají zkušenosti z vyvíjeného tlaku ze strany agentů a nesouhlasí s odchodem dorostenců do zahraničí. Shodně hráči a trenéři za nejdůležitější předpoklad pro profesi agenta považují odbornost.

8 Fotbalový agent a současný fotbal

Tato kapitola pojednává o úloze agenta v prostředí současného fotbalu. V čem je nezbytný a naopak v čem vrhá špatné světlo na tuto profesi. Kdo patří mezi nevlivnější fotbalové agenty a jaká je nejbližší budoucnost hráčských agentů.

8.1 Pozitiva fotbalového agenta

Rozpočet profesionálního fotbalového týmu se skládá z příjmů z prodeje televizních práv, z prodeje suvenýrů, ze vstupného, z přestupů hráčů a z peněz od sponzorů. Týmy z nejlepších evropských lig, myšlena především Anglie, Španělsko a Německo, pokryjí vlastní budget z finančních prostředků vyinkasovaných z televizních práv, z prodeje klubových předmětů ve fanshopu, od sponzorů a ze vstupného. V sezóně 2010/2011 převyšovaly příjmy z vysílacích práv u 14 týmů 40 % rozpočtu. Za posledních 16 let dramaticky vzrostla důležitost televizních práv, jejich podíl na tržbách se zdvojnásobil místy až ztrojnásobil. Ačkoliv je známým faktem, že v Anglii jsou nejdražší ceny vstupného z celé Evropy, je tam po Německu druhá nejvyšší návštěvnost. Jediným týmem, jehož tržby z vstupného jsou vyšší než 40 %, je londýnský Arsenal. Za to může vděčit přesunu ze stadionu Highbury na podstatně modernější Emirates Stadium. Po 111 letech ukončila Barcelona, nucena dluhy okolo 364 milionů eur, zaběhlou tradici a umístila na svém dresu sponzorské logo. Kataláncům uzavřeli rekordní smlouvu s katarskou společností Qatar Foundation a každoročně jim do klubové pokladnice přiteče 30 milionů eur. Částka se může navýšit o dalších 5 milionů eur. V případě vítězství ve španělské lize a v Lize mistrů. Real Madrid ukázal, proč si může bílý balet dovolit vynaložit obrovské finance za jakéhokoliv hráče. Za Cristiana Ronalda neváhal vynaložit Manchesteru United rekordní částku okolo 2,5 miliardy korun. Za pouhý rok se prodalo po celém světě tolik dresů portugalského fotbalisty, že už nyní jsou Madridští v černých číslech. (Čáslavová, 2009; Janča 2011a a 2011b; Malý, 2012)

Jedinou dosud nezmíněnou položkou z rozpočtu jsou peníze z přestupů hráčů. Částka nehraje roli u fotbalových gigantů. Naopak u druhořadých celků v nejlepších evropských ligách a především v méně kvalitních a prestižních ligách jsou transfery největších hvězd mužstva alfou a omegou finančního fungování hned po penězích od sponzorů. V totožném postavení jsou české týmy a mnozí další, pro něž je úspěšné působení v evropských pohárech jedinou další spásou. Důležitost přestupů dokládá fakt, že ze stopadesátimilionového rozpočtu Mladé Boleslavi tvoří televizní práva 8 %, vstupné 2 až 3 % a zbylé finance poskytuje město,

sponzoři a částky z přestupů hráčů. Sparta s rozpočtem 300 milionů má od sponzorů 51 %, 20 % z přestupů hráčů a z účasti v pohárech, 6 % z televizních práv a 3 % ze vstupného. (Čáslavová, 2009; Malý, 2011; Stuchlík, 2012)

Největším rozkolem je otázka přestupů mezi klubem a veřejností. Veřejnost nechápe, že jakmile některý z hráčů zazáří, putuje do zahraničí a tím pádem se snižuje konkurenceschopnost týmu. Klub jako firma sice výprodejem hráčů přichází o potenciál dalšího růstu, ale na danou situaci se musí dívat jinou optikou. Zvažuje, jestli nenastala vhodná doba na přestup hráče. Jestli mu bránění v přestupu naopak neuškodí, protože mu může klesnou motivace u současného zaměstnavatele a už se nikdy nemusí dostat na stávající výkonnost. Proto klub zalarmuje fotbalového agenta, aby zahájil jednání se zájemci o služby jejich největší hvězdy. Prodej hráče za nadstandardní cenu zabezpečuje tým na několik sezón dopředu. Zároveň existují případy, že kluby žádají agenty, aby zobchodovali pro klub neperspektivní hráče. Zde to naráží na jednu překážku, čím je hráč starší, tím hůře se prodává mimo domácí soutěž. Dle slov Pavla Zíky, zakladatele největší evropské sportovní agentury Sport Invest, ani v druhé ukrajinské lize nechtějí devětadvacetiletého hráče s desetiletou kariérou v českém klubu. (Svoboda, 2011; Stuchlík, 2012)

Fotbalovým agentům vyjednávání o přestupech a uskutečnění přestupu začíná komplikovat od sezóny 2012/2013 platné finanční pravidlo Fair play UEFA. To nařizuje klubům mít vyrovnaný rozpočet. Případné porušení bude mít za následek neúčast v evropských pohárech. Zimní přestupní období 2011/2012 ukázalo, že kluby berou pravidlo vážně a minimálně utrácely. Je konec transferům v řádech stovek milionů a naskytá se velká příležitost agentům, jenž se specializují a mají síť skautů v Africe. Tento kontinent je obrovskou zásobárnou talentů. Dá-li si navíc agent záležet na fotbalovém rozvoji afrického hráče a jeho motivaci a adaptaci v Evropě, může z minima vytěžit maximum. Český agent Dalibor Lacina, když objevil 18letého Bonyho Wilfrieda, věděl, že ho čeká velké množství práce. Jeho úsilí nakonec vyneslo Spartě 100 milionů, když odcházel do nizozemského Vitesse Arnheim. V roce 2008 z demografické studie vzešlo, že Afrika do předních evropských lig exportovala 401 hráčů a toto číslo rok co rok roste. Největší zastoupení měla Nigérie s 91 fotbalisty, následována 87 z Kamerunu a 59 z Pobřeží Slonoviny. (Kea, Cdes a Eose, 2009; Janeček, 2011; Malý, 2012)

Sesbírané odpovědi z předešlé kapitoly zjišťující zkušenosti trenérů a hráčů s fotbalovými agenty ukázaly, že pro téměř tři čtvrtiny hráčů ze spolupráce s agenty plyne benefit. Tím je míněno materiální vybavení, finanční poradenství, kariérní plánování,

prezentace v médiích či zajištění zdravotní péče u specialisty. Tímto přístupem agenti ukazují, že jim nejde výhradně o to, aby hráče co nejlépe finančně zúročili. Také ho chtějí ubezpečit, že si vybral toho nejlepšího agenta, co mohli a upevňují tak vzájemnou spolupráci.

Sympatické gesto vůči fotbalu ukázal izraelský agent Pini Zahavi. Ten v 2003 přivedl do Chelsea Rusa Romana Abramoviče a odvrátil tak blížící se bankrot klubu. Samozřejmě měl vše dopředu promyšlené, později vydělal miliony liber za příchody hráčů do londýnského týmu, nicméně i jeho zásluhou nezmizel z fotbalové mapy klub s velkou historií. (En.wikipedia.org, 2001-d)

8.2 Negativa fotbalového agenta

Sesbírané odpovědi z předešlé kapitoly zjišťující zkušenosti trenérů a hráčů s fotbalovými agenty ukázaly, že polovina trenérů a téměř každý druhý hráč považuje hráčské agenty za neutrální prvek fotbalu. Ani mu nepomáhají, ani neubližují. Jejich mínění si lze vysvětlit faktem, že agenty považují za neodmyslitelnou součást fotbalového trhu a berou je na vědomí. Zkrátka bez nich by většina přestupů zůstala neuskutečněna. Rozdílné jsou zbylé odpovědi. Zatímco více jak čtvrtina hráčů považuje agenty za spíše pozitivní či pozitivní prvek fotbalu. Naopak bezmála 30 % trenérů je názoru, že jsou pro fotbal spíše negativním nebo negativním prvkem. U hráčů je třeba vzít v potaz, že až 60 % respondentů nemá agent, anebo se jeho služeb vzdalo z důvodu, že učinil špatný krok a jím mohl zkazit hráčovu kariéru. Zajímavým poznatkem je, že v anketním šetření se nejednou objevila odpověď: jsem zastupován agentem, zároveň jej považuji za spíše negativní či negativní prvek fotbalu. Tento fakt si lze vyložit, že agenta někteří hráči považují za nutné zlo, bez něhož by neměli šanci přestoupit do zahraničí. Trenéři to vidí jinak. Pociťují, že s podpisem smlouvy o zastupování mezi agentem a hráčem a naslibováním lepších zítřků u některých klesla jeho výkonnost. Hráč se rázem cítí na výši a myslí si, že vše půjde najednou snáz. Ale častěji je opak pravdou. Také 6 ze 14 trenérů přiznalo, že byl na ně vyvíjen tlak ze strany agenta, aby upřednostnili v základní sestavě jím zastupovaného klienta na úkor jiného hráče. I tento důvod vrhá špatné světlo na agenty v očích trenérů.

Množství fotbalových agentů stále stoupá, v listopadu jich bylo 6082 a toto číslo není zdaleka konečné, protože na fotbalovém trhu navíc působí celá řada nelicencovaných agentů. Ti uskuteční 70 % ze všech přestupů. Nejlepší fotbalisté jsou dávno rozebráni a zastupováni agentskou špičkou. Zbylí využívají služeb méně známých agentů, a tak jediným segmentem na trhu, na nějž se začínající agenti zaměřují, jsou mladí, často nezletilí fotbalisté. V tomto

útlém věku si může agent přijít na slušné peníze, protože ve vyspělých fotbalových zemích mají talentovaní mladíci z dorostu klidně 100 tisíc Kč. V české lize si na nejlepší peníze z hráčů do 21 let přijdou hráči Sparty. Odhaduje se, že výše ročních výdělků i s prémie činí u Václava Kadlece 2,3 milionů Kč, Ladislav Krejčí pobírá 2 miliony Kč a Tomáš Přikryl 1,2 milionu Kč. Z anketního šetření z předcházející kapitoly nesouhlasilo přes 70 % trenérů s faktem, že agenti smějí uzavírat smlouvu o zastupování s hráči od 15 let. Jako adekvátní hranici shledávají od 18. roku, objevily se i návrhy až od 20 let. Každý druhý oslovený trenér byl proti odchodu hráčů dorosteneckého věku do ciziny. Problém spatřují v tom, že hráči nejsou ještě fyzicky a psychicky vyspělí, herně vyzrálí, musí si zvykat na nové prostředí, dochází k vytržení od přirozeného vývoje, učit se nový jazyk, jsou na ně kladeny jiné požadavky. Objevil se názor, že je třeba na každý případ nahlížet zvlášť. Londýnská Chelsea se postavila k tomu čelem, mládežnické hráče vzdělává ohledně hráčských agentů a jejich přítomnost zakázala na většině zápasů akademie. Je zcela běžným jevem, že agenti kontaktují mladé fotbalisty skrze sociální média. Od založení účtu na Facebooku se snaží Manchester United mladíky odradit. (Poli, Rossi a Besson, 2012; Trusina, 2012)

Dalším problémem je, že agenti si nárokují vysoké provize. V ekonomicky silných klubech to považují za pochopitelnou věc, protože vědí, že se jim tato investice marketingově zúročí, anebo agent v dalších přestupových období dokáže do tentýž týmu zlákat další atraktivní posily. Mezi agentem a klubem se rázem vytvoří nepsané pouto a vznikne spolupráce jako je mezi Chelsea a Portugalcem Jorge Mendesem. Ten se zasloužil o příchod všech jeho krajanů do londýnského klubu. Počínaje Ricardem Carvalhem, Decem, Manichem a konče Bosingwou s Paulem Ferreirou. Ku příkladu Barcelona neváhala agentu Manu Raiolovi podepsat klauzuli za zprostředkování přesunu Zlatana Ibrahimoviće z AC Milánu do Barcelony, jež mu zaručovala každoročně 1,2 milionů eur. Naopak Lukáši Bajeroovi nebyla prodloužena smlouva v prvoligové Sigmě Olomouc, neboť požadoval v případě dohody provizi pro jeho agenta ve výši 1 milionu Kč. Ještě hůře dopadl Richard Lee, bývalý brankář anglické jednadvacítky a Blackburnu. Ten po startech v reprezentaci Anglie do 21 let měl několik nabídek od agentů. S jedním z nich uzavřel smlouvu o zastupování a po dvou let o něm už nikdy neslyšel. Musel si Lee sám domlouvat prodloužení. Vzápětí mu přišel dopis od jeho agenta, v němž žádal odměnu 7 tisíc liber za zprostředkování. Tu ke vši smůle musel Lee zaplatit. (It.wikipedia.org, 2001-; En.wikipedia.org, 2001-g; Affleck, 2011; Šíma, 2012)

V belgické lize v roce 2006 propukl sázkařský skandál, v němž hlavní roli měl sehrát fotbalový agent Pietro Allatta. Ten v přímém spojení s Fillippem Gaonem, ředitelem

prvoligového týmu La Louviere, ovlivnil výsledky několika zápasů tohoto prvoligového belgického klubu. Belgické instance se tímto problémem začaly zabývat poté, co v listopadu 2005 na některá utkání byly vsazeny nezvykle vysoké částky. Tento skandál měl za následek, že minimálně 6 hráčů a trenérů bylo odejito. (Espn Internet Ventures, 2006)

8.3 Dominantní fotbaloví agenti

Počet fotbalových agentů na trhu přesáhl šestou tisícovku a k listopadu 2011 jich bylo již 6082. V tomto obrovském rybníku se cítí jako ryba ve vodě jen jednotky, maximálně desítky agentů, jenž udávají proud. Dominují mu, mají velký vliv na přestupovém dění a mají pod svými křídly ty nejlepší fotbalisty. Portugalský agent Jorge Mendes zastupuje to nejlepší z Portugalska. Jména Cristiano Ronaldo, Luis Nani, Danny, Sabrosa Simao či Ricardo Quaresma hovoří za své. Spolupracuje s celou řadou hráčů z Jižní Ameriky. Nejlepším střelcem Evropské ligy sezóny 2010/2011 Kolumbijcem Radamelem Falcaem, Brazilcem Andersonem či Argentincem Di Maríou. Jeho klienty je trenérská špička v čele s José Mourinhem a Luizem Felipem Scolariem. Na samém piedestalu stojí jiný muž. Jím je osmašedesátiletý Izraelec Pini Zahavi. Ten nejenže se výrazně přičinil o příchod štedrých investorů Abramoviče a Gaymadaka do Chelsea, resp. Portsmouthu, zároveň je spojen s celou řadou kontroverzních věcí. Původním povoláním novinář uskutečnil první přestup v době, kdy ještě pracoval jako žurnalista. V roce 1979 zprostředkoval přestup Avi Cohena z Maccabi Tel Aviv do Liverpoolu za 200 tisíc liber. Začátkem 21. století uskutečnil na britských ostrovech do té doby nevídaný obchod. Za 30 milionů liber putoval z Leedsu do Manchesteru United Rio Ferdinand. Měl prsty v jednání za zády Arsenalu s Ashleyem Colem o jeho přesunu do Chelsea, byť měl reprezentační obránce stále platný kontrakt s Gunners. Zahaviho jméno bylo skloňováno ve spojitosti s korupcí při transferech Fabia Rochembacka a Yakubu Aiyegbeniho do Middlesbrough a Didiera Drogby a Petra Čecha do Chelsea. Později byl zproštěn obvinění. Na příkladu Zahaviho a Mendese se jasně ukazuje, že fotbalovým agentem se nelze stát ze dne na den. Dříve byli řadovými občany. Zahavi pracoval dlouhá léta jako novinář a Mendes vlastnil bar. Nejprve byli nuceni si vytvořit základní kapitál k zisku licence agenta. (Transfermarkt.de, 2000-2012; It.wikipedia.org, 2001-; En.wikipedia.org, 2001-g; Affleck, 2011)

8.4 Budoucnost fotbalových agentů

Velký transparentní krok učinila anglická fotbalová asociace se startem sezóny 2010/2011. Rozhodla se zveřejňovat provize, jimiž kluby odměňují agenty za zprostředkování

přestupu. Za toto rozhodnutí se jí dostalo uznání ze strany FIFA. Na základě těchto dat je odhadováno, že roční agentův obrát v členských asociacích UEFA se pohybuje okolo 400 milionů eur. Je otázkou, kdy ke stejnému rozhodnutí dospějí ostatní ligové asociace. (Poli, Rossi a Besson, 2012)

Jedině transparentnost může zvýšit kredit fotbalovým agentům. Nejen z tohoto důvodu vznikla v roce 2007 EFAA, jejímž cílem je vzájemná součinnost, zabránění nelegálnímu obchodování s mladými hráči a jako zastřešující organizace fotbalových agentů jednat s asociacemi UEFA a FIFA. V současné době má v EFAA zastoupení 16 zemí, mezi nimž neschází Česká asociace agentů. (EFAA, 2007a)

Budoucnost fotbalových agentů je zřejmě ohrožena. Největšími parazity jsou nelicencovaní agenti, jenž mají na svědomí až 70 % všech uskutečněných přestupů. Existuje hned několik návrhů, jak tuto činnost omezit nebo zrušit. Uvažuje se nad zrušením vydávání licencí jednotlivými svazy, což by vedlo k liberalizaci vstupu do oboru a práce fotbalového agenta by se stala volnou živností. Evropský parlament ve svém usnesení ze dne 17. června 2010 doporučil Evropské komisi, aby zakázala vyplácet agentům provizi související s přestupem nezletilých hráčů, zavedla postupné vyplácení odměny s ohledem na plnění kontraktu, transparentnost agentových přestupních operací, kontrolní a disciplinární systém a pro celou EU vytvoření licenční databáze agentů a seznamu agentů. Další možností je návrh FIFA na vytvoření přestupního systému, jenž by měl dohlížet na veškeré mezinárodní přestupy a omezit roli agenta. Ve hře je i nejčernější scénář a to zrušení. Množí se právní problémy především ze strany afrických a asijských subjektů. Stále častěji agenti sídlí v daňových rájích, tudíž jejich zisky podléhají daleko nižší míře zdanění, než kdyby danili v místě, v němž jsou daňovými rezidenty. Rozhodnutí by mělo padnout na nejbližším zasedání exekutivy FIFA a v platnost by mělo vstoupit 1. ledna 2013. (Associated Press, 2011; Europarl.europa.eu, 2011; Janeček, 2011; Mádl, 2011)

Krásná myšlenka závěrem, již Gary Neville zpochybňuje smysl fotbalových agentů. Bývalý kapitán Manchesteru United nerozumí tomu, proč by měli hráči platit stovky až tisíce liber agentům, když si vystačí s poradenstvím od kvalitního advokáta a účetního. (Affleck, 2011)

8.5 Shrnutí

Rozpočet týmů je z velké části tvořen z přestupů hráčů. Finance ze vstupného, televizních práv, prodeje suvenýrů a od sponzorů zaopatří jen ty nejlepší a tradici mající

celky. Příjmy z transferů pokrývají klubový budget z několika desítek procent. Ideální příležitost pro fotbalové agenty, protože družstva je samy žádají o to, aby jim pomohli prodat hráče ve vrcholné formě nebo hráče, jenž je neperspektivní a nefiguruje v dalších plánech. Kluby musejí omezovat své finanční toky, jelikož od nové sezóny vstoupí v platnost finanční pravidlo Fair play vydané UEFA. To nařizuje mít vyrovnaný rozpočet, jinak tým nebude moci startovat v evropských pohárech. Proto agenti začali cílit na dosud nepříliš probádané oblasti, hlavně Afriku. Jedním příkladem za všechny je Bony Wilfried, jehož v Pobřeží Slonoviny objevil fotbalový agent Dalibor Lacina a postupem času jej pomohl prodat přes pražskou Spartu za 100 milionů do nizozemského Vitesse Arnheim.

Z anketního šetření vzešly rozdílné názory trenérů a hráčů na fotbalového agenty. Sice oba tábory z 50 procent zaujímají vůči nim neutrální postoj, jelikož je chápou jako přirozenou součást fotbalového dění. Zbylé hlasy už se liší. Hráči více inklinují k tomu, že jsou agenti spíše pozitivním či pozitivním prvkem fotbalu. Trenéři zastávají opak. Čísla z listopadu 2011 ukazují, že práce fotbalového agenta je populární. K tomuto datu jich bylo 6082 a jejich počet nadále poroste. S ohledem na to, že nabídka je vyšší než poptávka, je to nepříjemná skutečnost. Jediným segmentem na trhu, na nějž se začínající agenti zaměřují, jsou mladí, často nezletilí fotbalisté. Výsledky anketního šetření ukázaly, že trenérům se nelíbí, že agent smí podepisovat smlouvu o zastupování již od hráčova 15. roku. Jejich navrhované řešení je od 18 let. Neúměrné provize jsou další velkým problémem. Agenti si říkají o vysokou odměnu. Za elitu mezi agenty je označován Izraelec Pini Zahavi spojený s příchodem Rusa Abramoviče do Chelsea nebo v té době rekordním přestupem Ria Ferdinanda do Manchesteru United. V závěsu za ním je Portugalec Mendes, jehož zásluhou do Chelsea zamířili jeho krajané jako Deco, Ricardo Carvalho či trenér José Mourinho. Není ani výjimkou, když je agent součástí sázkařské organizace a v její prospěch ovlivňuje zápasy, jak se tomu stalo v Belgii na konci roku 2005.

Z důvodu, aby agenti působili transparentněji, zabránili nelegálnímu obchodování s mladými hráči a ukázali vzájemnou součinnost, založili v roce 2007 EFAA. Ta je tvořena z asociací ze 16 zemí, mezi nimiž neschází Česká republika. Dalším krokem zprůhlednit počínání agentů bylo rozhodnutí anglické fotbalové asociace. Ta od sezóny 2010/2011 zveřejňuje jejich odměny za přestupy.

Budoucnost agentů je ohrožena. Uvažuje se o zrušení udělování licencí, liberalizoval by se vstup do oboru a práce agenta by se stala volnou živností. Evropský parlament v usnesení ze 17. června 2010 doporučil Evropské komisi, aby zamezila vyplácení provizí

souvisejících s přestupem nezletilých hráčů a zprůhlednila přestupní operace agentů. FIFA přišla s návrhem vytvořit přestupní systém, jenž by dohlížel na všechny mezinárodní přestupy a omezil tak roli agenta. Existuje i varianta, že dojde jejich úplnému zrušení. Důvodem jsou množící se právní problémy ze strany afrických a asijských subjektů a časté odvádění daní v daňových rájích. Rozhodnutí padne na nejbližším zasedání exekutivy FIFA a v platnost vstoupí 1. ledna 2013.

9 Závěr

Fotbalový agent je fyzická osoba, jež za úplatu hájí zájmy hráče při jednáních a novém projednání pracovní smlouvy nebo je prostředníkem mezi dvěma kluby při uzavírání dohody o přestupu. Práci agenta mohou v určitých jednáních zastoupit rodinní příslušníci hráče včetně manželky (manžela) a advokáti.

K vykonávání práce fotbalového agenta je nutné oprávnění v podobě licence. Té docílí uchazeč zasláním písemné žádosti na příslušný svaz. Nesmí působit v jiné fotbalové oblasti a musí se řídit statuty, směrnicemi, direktivami a rozhodnutími příslušných orgánů FIFA, konfederací a svazů. Proces udílení licence pokračuje prokázáním znalostí v písemném testu. Dosažením stanoveného bodového minima je uchazeč povinen složit zálohu na krytí budoucích rizik ve výši 100 tisíc švýcarských franků. Posledním krokem je podepsání Kodexu profesionálního chování. V rámci kontroly se každých pět let musí držitel licence dostavit k přezkoušení. Obrovskou výhodou v této činnosti je vysoká jazyková vybavenost. Důležité je správné hospodaření s časem. Znalost etikety je samozřejmostí.

Nejobvyklejší službou poskytovanou hráči je zastupování při vyjednáváních o podobě pracovní smlouvy nebo při jejím znovuobnovení včetně kontroly náležitostí kontaktu. Výhodou je pracovní minulost ve finanční, právní či marketingové firmě, jako profesionální fotbalista či fotbalový činovník. Agenti zakládají agentury nebo jsou součástí již existující a ve spolupráci s externími firmami hráčům zajišťují materiální vybavení a kompletní zdravotní péči. Skauting profesionálních a mladých hráčů je velmi cennou službou, jíž kluby rády poptávají. Od sezóny 2012/2013 platné finanční pravidlo UEFA nutí kluby, aby měly vyrovnaný rozpočet. To nahrává agentům, jenž hledají talenty v neprobádaných oblastech, hlavně v Africe. Nabyté kontakty umožňují agentům zajistit pro klub přítomnost zahraničních skautů a mezinárodních agentů na prestižních zápasech v domácích soutěžích.

Z anketního šetření vzešlo, že za přirozenou součást fotbalového dění považuje agenty téměř každý druhý hráč a trenér. Zbylé názory v obou táborech se liší. Hráči vidí agenty jako spíše pozitivní nebo pozitivní prvek fotbalu. Hlavním důvodem jsou ze spolupráce plynoucí benefity. Trenéři zastávají opačný názor. Mají zkušenost z vyvíjeného tlaku na jejich osobu, aby upřednostnili agentova klienta na úkor jiného hráče. Nestaví se ani kladně k odchodu hráčů dorosteneckého věku do zahraničí. Evropský parlament chce zakázat vyplácení provizí za přestupy nezletilých hráčů. Uvažuje se o zrušení udílení licencí a práce agenta by se stala volnou živností. Hrozí i úplné zrušení.

Význam agentů pro současný fotbal spočívá v tom, že jedině oni dokáží zprostředkovat přestup a zajistit do klubového rozpočtu finance. Díky svým kontaktům dokáží zajistit hráčův přestup do zahraničí. Negativem je, že si za to nárokují neadekvátní provize.

Seznam použitých zdrojů

1. AFFLECK, Kevin. Football agents: A valued ally or a 'necessary evil'?. *The National* [online]. 16.9.2011 [cit. 2012-04-09]. Dostupné z: <http://www.thenational.ae/sport/football/football-agents-a-valued-ally-or-a-necessary-evil#page4>
2. ALL STARS TEAM S.R.O. Poskytované služby. *ALL STARS TEAM s.r.o.* [online]. ©2012 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://www.allstarsteam.cz/players/services.asp>
3. ASSOCIATED PRESS. FIFA hopes to move transfers online. *MiyVue.com* [online]. 23.9.2011 [cit. 2012-04-10]. Dostupné z: http://www.miyvue.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4078:fifa-hopes-to-move-transfers-online&catid=38:sports&Itemid=53
4. BBC. Female football agent attacks PFA 'sexism'. *BBC* [online]. 3.8.1999 [cit. 2012-03-11]. Dostupné z: http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/410983.stm
5. CAUNT, John. Time management: jak hospodařit s časem. Vyd. 1. Praha: *Computer Press*, 2001, 125 s. ISBN 80-722-6441-9.
6. CS.WIKIPEDIA.ORG. Gladiátor. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-a, 9.4.2012 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Gladi%C3%A1tor>
7. CS.WIKIPEDIA.ORG. Agent. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-b, 12.4.2012 [cit. 2012-03-22]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Agent>
8. CS.WIKIPEDIA.ORG. Empatie. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-c, 11.4.2012 [cit. 2012-03-24]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Empatie>
9. CS.WIKIPEDIA.ORG. Etiketa. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-d, 11.4.2012 [cit. 2012-03-24]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Etiketa>
10. CS.WIKIPEDIA.ORG. Ronaldo. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-e, 10.4.2012 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Ronaldo>

11. ČAKRT, Michal. Typologie osobnosti pro manažery: manažerské styly, rozhodování, komunikace, konflikty, týmová práce, time management a změny. 3., rozš. a přeprac. vyd. Praha: *Management Press*, 2009, 306 s. ISBN 978-80-7261-201-7.
12. ČÁSLAVOVÁ, Eva. Management a marketing sportu. Praha: *Olympia*, 2009, 240 s. ISBN 80-7376-150-9.
13. EFAA. Home. *EFAA* [online]. 2007 [cit. 2012-04-10]. Dostupné z: <http://www.eufootballagents.com/>
14. EFAA. National Agent Associations. *EFAA* [online]. 2007 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: http://www.eufootballagents.com/index.php?page_id=2
15. ELITESOCCERCENTER.COM. ESC Scouts. *EliteSoccerCenter.com* [online]. ©2011 [cit. 2012-03-13]. Dostupné z: <http://www.elitesoccercenter.com/scouts-coaches/scouts/>
16. EN.WIKIPEDIA.ORG. Sports agent. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-a, 17.4.2012 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Sports_agent
17. EN.WIKIPEDIA.ORG. Daniel Güiza. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-b, 12.3.2012 [cit. 2012-03-11]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Dani_G%C3%BCiza
18. EN.WIKIPEDIA.ORG. Professional Footballers' Association. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-c, 29.3.2012 [cit. 2012-03-11]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Professional_Footballers%27_Association
19. EN.WIKIPEDIA.ORG. Pini Zahavi. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-d, 13.2.2012 [cit. 2012-03-13]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Pini_zahavi
20. EN.WIKIPEDIA.ORG. Zlatan Ibrahimović. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-e, 15.4.2012 [cit. 2012-03-18]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Zlatan_Ibrahimovi%C4%87
21. EN.WIKIPEDIA.ORG. Wayne Rooney. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-f, 17.4.2012 [cit. 2012-03-20]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Wayne_rooney

22. EN.WIKIPEDIA.ORG. Jorge Mendes. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-g, 1.2.2012 [cit. 2012-04-08]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Jorge_Mendes
23. ESPN INTERNET VENTURES. Agent arrested after being reported by Downing. *ESPN Internet Ventures* [online]. 3.9.2008 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://socccernet.espn.go.com/news/story?id=569134&sec=england&cc=5739>
24. ESPN INTERNET VENTURES. Ban and fine for Rooney's agent. *ESPN Internet Ventures* [online]. 9.7.2008 [cit. 2012-03-20]. Dostupné z: <http://socccernet.espn.go.com/news/story?id=554393&sec=england&cc=5739>
25. ESPN INTERNET VENTURES. Belgian authorities release agent. *ESPN Internet Ventures* [online]. 24.3.2006 [cit. 2012-04-09]. Dostupné z: <http://socccernet.espn.go.com/news/story?id=362717&cc=5739>
26. ESPN INTERNET VENTURES. Lippi denies conflict of interest. *ESPN Internet Ventures* [online]. 1.4.2008 [cit. 2012-03-18]. Dostupné z: <http://socccernet.espn.go.com/news/story?id=521926&cc=5739>
27. EUROPARL.EUROPA.EU. Usnesení Evropského parlamentu ze dne 17. června 2010 o sportovních agentech. *Europarl.europa.eu* [online]. 14.7.2011 [cit. 2012-04-10]. Dostupné z: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0233+0+DOC+XML+V0//CS&language=CS#def_1_1
28. FAČR. Směrnice pro činnost agentů hráčů fotbalu. *FOTBAL.CZ* [online]. 2011 [cit. 2012-03-04]. Dostupné z: http://www.fotbal.cz/ftp/cmfs/.../23_Smernice_pro_cinnost_agentu_4.doc
29. FIFA. Players' agents List. *FIFA* [online]. 2012 [cit. 2012-03-11]. Dostupné z: <http://www.fifa.com/aboutfifa/organisation/footballgovernance/playeragents/list.html>
30. FIFA. Regulations Players' Agents. *FIFA* [online]. 2008 [cit. 2012-03-04]. Dostupné z: http://www.fifa.com/mm/document/affederation/administration/51/55/18/players_agents_regulations_2008.pdf
31. IFMM. Mládež. *IFMM* [online]. ©2009 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://ifmm.com/rubrika-mladez>
32. INTERNATIONAL SPORT MANAGEMENT. Historie. *International Sport Management* [online]. © 2009 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://www.ismfootball.com/cz/o-nas/historie/>

33. IT.WIKIPEDIA.ORG. Mino Raiola. In: Wikipedia: the free encyclopedia [online]. *San Francisco (CA): Wikimedia Foundation*, 2001-, 26.3.2012 [cit. 2012-03-11]. Dostupné z: http://it.wikipedia.org/wiki/Mino_Raiola
34. JANČA, Tomáš. Fotbalové kluby jako mašiny na peníze. *Sportbiz: marketing, brands&fans* [online]. 13.2.2011a [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.sportbiz.cz/2011/02/fotbalove-kluby-jako-masiny-na-penize/>
35. JANČA, Tomáš. Nejdražší fotbalové dresy světa. *Sportbiz: marketing, brands&fans* [online]. 1.2.2011b [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.sportbiz.cz/2011/02/kdyz-fotbalove-dresy-vydelavaji/>
36. JANEČEK, Stanislav. Hráčský agent Dalibor Lacina na VŠE: Bonyho Wilfrieda jsem z Afriky neunesl. *Economix.cz* [online]. 15.12.2011 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://www.economix.cz/clanek/hracsky-agent-dalibor-lacina-na-vse-bonyho-wilfrieda-jsem-z-afriky-neunesl/866>
37. KEA, CDES a EOSE. STUDY ON SPORTS AGENTS IN THE EUROPEAN UNION. *KEA, CDES a EOSE* [online]. listopad 2009 [cit. 2012-03-26]. Dostupné z: [\\$<\\$http://ec.europa.eu/sport/documents/study_on_sports_agents_in_the.pdf\\$>\\$](http://ec.europa.eu/sport/documents/study_on_sports_agents_in_the.pdf)
38. KOCIÁN ŠOLC BALAŠTÍK. Soutěžní právo – Předpisy FIFA upravující činnost agentů fotbalových hráčů. *Kocián Šolc Balašтік* [online]. © 2000–2012 [cit. 2012-03-22]. Dostupné z: <http://www.ksb.cz/cs/novinky-publikace/257/soutezni-pravo-predpisy-fifa-upravujici-cinnost-agentu-fotbalovych-hracu>
39. KUBIAS, Sáva. Úvod do managementu. Technická univerzita v Liberci: *Vysokoškolský podnik Liberec s.r.o.*, 2010, 156 s. ISBN 978-80-7372-554-9.
40. MÁDL, Luděk. Paska: FIFA chce zrušit fotbalové agenty, bude to boj. *Aktualne.cz* [online]. 11.11.2011 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: <http://aktualne.centrum.cz/sportplus/fotbal/clanek.phtml?id=721244>
41. MALÝ, Jan. Fotbal v Česku táhnou hlavně sponzoři. *HN.IHNED.CZ - sport* [online]. 8.8.2011 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: http://m.ihned.cz/c6-10078440-52518910-700000_d-fotbal-v-cesku-tahnou-hlavne-sponzori
42. MALÝ, Jan. Real vydělává. Místo úspěchů má RONALDA. *HN.IHNED.CZ - sport* [online]. 10.2.2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://hn.ihned.cz/c1-54674980-real-vydelava-misto-uspechu-ma-ronalda>

43. MAŠEK, Jaroslav, Jan PALIČKA a Filip SAIVER. Agenti: Zápas o miliardové kopačky. *IDNES.cz* [online]. 5.7.2007 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: http://fotbal.idnes.cz/fot_reprez.aspx?c=A070305_102220_fot_reprez_ber
44. MLM SPORT MANAGEMENT, S.R.O. O nás. *MLM Sport Management, s.r.o.* [online]. ©2005 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://www.mlm-sport.com/cz/4737-o-nas.html>
45. NEHODA SPORT A.S. Služby. *NEHODA SPORT a.s.* [online]. ©2006 [cit. 2012-03-29]. Dostupné z: <http://www.nehodasport.cz/sluzby.html>
46. PAVEL A DANKA. Time management - úvod: aneb co je čas... *MS Office - at' pracuje za Vás* [online]. 19.1.2012 [cit. 2012-03-24]. Dostupné z: <http://office.lasakovi.com/project/time-management/time-management-uvod/>
47. POLI, Raffaele, Giambattista ROSSI a Roger BESSON. FOOTBALL AGENTS IN THE BIGGEST FIVE EUROPEAN FOOTBALL MARKETS: AN EMPIRICAL RESEARCH REPORT. *CIES football observatory* [online]. únor 2012 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: http://www.eurofootplayers.org/IMG/pdf/report_agents_2012-2.pdf
48. SINNOTT, John. Agent Willie McKay's plan to keep Doncaster in the Championship. *BBC* [online]. 17.11.2011 [cit. 2012-03-29]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/sport/0/football/15755659>
49. SPORT INVEST GROUP. Služby. *Sport Invest Group* [online]. 2011 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://www.sport-invest.cz/page.php?page=103&lang=cz>
50. SPORTY-ONLINE.CZ. Mladí fotbalisté zastupováni agenturou SPORT INVEST International a.s. dnes absolvovali tréninky s Petrem Čechem. *Sporty-Online.cz* [online]. 2.7.2010 [cit. 2012-03-27]. Dostupné z: <http://www.sporty-online.cz/fotbal/mladi-fotbaliste-zastupovani-agenturou-sport-invest-international-a-s-dnes-absolvovali-treninky-s-petrem-cechem/>
51. STUCHLÍK, Jan. Jaromír Šeterle: Za 100 milionů ročně se lepší fotbal dělat nedá. *PROFIT.CZ* [online]. 21.3.2012 [cit. 2012-04-07]. Dostupné z: <http://profit.tyden.cz/clanek/jaromir-seterle-za-100-milionu-rocne-se-lepsi-fotbal-delat-neda/>
52. SVOBODA, Petr. Pavel Zika: Hráč po třicítce je neprodejný. *E15.cz* [online]. 18.2.2011 [cit. 2012-03-08]. Dostupné z: <http://zpravy.e15.cz/nazory/rozhovory/pavel-zika-hrac-po-tricitce-je-neprodejny-487331>

53. ŠÍMA, Richard. Olomouc nechtěla platit provizi manažerovi, Bajer musí do
béčka. *ISport.cz* [online]. 25.1.2012 [cit. 2012-04-09]. Dostupné z:
<http://isport.blesk.cz/clanek/fotbal-gambrinus-liga/116423/olomouc-nechtela-platit-provizi-manazerovi-bajer-musi-do-becka.html>
54. ŠPAČEK, Ladislav. Malá kniha etikety pro manažery. 1. vyd. Praha: *Mladá fronta*,
2010, 202 s. ISBN 978-80-204-2252-1.
55. TRANSFERMARKT.DE. Gestifute. *Transfermarkt.de* [online]. ©2000–2012a [cit.
2012-04-08]. Dostupné z:
http://www.transfermarkt.de/en/gestifute/details/berater_413.html
56. TRUSINA, Radim. Platy mladých hráčů od dorostu až po A-tým. *Góóól! 2012*, roc. 1,
c. 3.

Seznam příloh

PŘÍLOHA 1: KODEX PROFESIONÁLNÍHO CHOVÁNÍ	I
PŘÍLOHA 2: STANDARDNÍ VZOR SMLOUVY O ZASTUPOVÁNÍ	II
PŘÍLOHA 3: ANKETA HRÁČI	IV
PŘÍLOHA 4: ANKETA TRENÉŘI	VI

PŘÍLOHA 1: KODEX PROFESIONÁLNÍHO CHOVÁNÍ

1. Hráčský agent svou činnost provádí svědomitě a chová se ve své profesi a jiných obchodních aktivitách způsobem řádným a hodným úcty.
2. Hráčský agent se zavazuje řídit se statuty, směrnicemi, direktivami a rozhodnutími příslušných orgánů FIFA, konfederací a příslušných svazů.
3. Hráčský agent jedná s klienty, partnery i dalšími stranami vždy pravdivě, průhledně a objektivně.
4. Hráčští agenti musí hájit zájmy svých klientů podle práva a čestně a vytvářet jasné právní vztahy.
5. Hráčský agent respektuje bez výjimky práva svých partnerů i třetích stran. Především respektuje smluvní vztahy svých profesionálních kolegů a vyhýbá se jakékoliv aktivitě, která by mohla odlákat klienty jiných stran.
6.
 - a) Hráčský agent vede o své obchodní činnosti účetnictví. Především musí zajistit, aby byl schopen kdykoliv poskytnout důkazy o své činnosti prostřednictvím dokumentů nebo jiných záznamů.
 - b) Účetnictví vede svědomitě a detaily své obchodní činnosti věrně popisuje v dalších záznamech.
- a) Na žádost orgánů vedoucí vyšetřování v disciplinárních případech a jiných sporech musí hráčský agent předložit účetnictví a záznamy přímo spojené s příslušným případem.
- b) Hráčský agent je na první vyzvání klienta povinen předložit fakturu uvádějící jeho honorář, výdaje a všechny další poplatky.
7. Hráčskému agentovi se zakazuje obracet se sporem k civilnímu soudu jak je uvedeno ve statutech FIFA a veškeré nároky musí uplatňovat u orgánů příslušného svazu či FIFA.

Svým podpisem hráčský agent akceptuje výše uvedené

Místo a datum:.....

Hráčský agent:.....

Za svaz:.....

(razítko a podpis)

PŘÍLOHA 2: STANDARDNÍ VZOR SMLOUVY O ZASTUPOVÁNÍ

Standardní vzor smlouvy o zastupování

Strany

.....
(křestní jméno, příjmení hráčského agenta, přesná adresa a jméno firmy)

..... (dále jen agent)

a

.....
(křestní jméno, přezdívk, příjmení, přesná adresa, datum narození hráče nebo jméno klubu a přesná adresa)

..... (dále jen klient)

se dohodli na uzavření následující smlouvy o zastupování):

1) TRVÁNÍ

Tato smlouva je platná po dobu.....
(počet měsíců, maximálně 24)

Vstoupí v platnost a vyprší
(přesné datum) (přesné datum)

2) ODMĚNA

Vyplácet agentovi odměnu za vykonanou práci smí pouze klient.

a) Klientem je hráč

Agent obdrží odměnu ve výši.....% hrubého ročního základního platu hráče dle pracovní smlouvy, kterou agent pro hráče vyjednal či znovu vyjednal, splatnou následovně:

- celková částka na začátku platnosti pracovní smlouvy:
- roční splátky na konci každého roku trvání smlouvy:
(označte příslušnou variantu)

b) Klientem je klub

Agent obdrží odměnu ve výši splatnou najednou.
(přesná částka a měna)

3) EXKLUZIVITA

Strany se shodly, že práva přecházejí na hráčského agenta výlučně:

.....

nevýlučně:

.....

(označte příslušnou variantu)

4) DALŠÍ USTANOVENÍ

Jakákoliv další zvláštní ustanovení, která jsou ve shodě s zásadami směrnice pro hráčské agenty, musí být ke smlouvě přiložena a uložena u příslušného svazu.

5) ZÁVAZNÁ LEGISLATIVA

Strany souhlasí s dodržováním statutů, směrnice, direktiv a rozhodnutí příslušných orgánů FIFA, konfederací a příslušných svazů, stejně jako zákonů řídících pracovní umístění a další domácí legislativy, dále mezinárodního práva a platných smluv.

Strany souhlasí, že všechny případné nároky budou uplatňovat u orgánů příslušného svazu či FIFA. Obracet se k civilnímu soudu je zakázáno, pokud nejde o specifický případ výslovně zmíněný ve směrnicih FIFA.

6) ZÁVĚREČNÉ POZNÁMKY

Tato smlouva byla podepsána ve čtyřech vyhotoveních, která se rozdělují následovně:

1. Svaz, u kterého je hráčský agent registrován:

.....
(přesný název)

2. Svaz, u kterého je klient registrován:

.....
(přesný název)

3. Hráčský agent

4. Klient

Místo a datum:

Hráčský agent:

Klient:

.....
(podpis)

.....
(podpis)

Potvrzení o převzetí smlouvy:

Místo a datum:

Svaz hráčského agenta:

Svaz klienta:

.....
(razítko a podpis)

.....
(razítko a podpis)

PŘÍLOHA 3: ANKETA HRÁČI

Vážený pane,

prosím Vás o vyplnění následující ankety, která je součástí bakalářské práce na téma „Charakteristika práce fotbalového agenta“ při Katedře tělesné výchovy Fakulty přírodně-humanitní a pedagogické Technické univerzity v Liberci. Vámi uvedené informace jsou zcela anonymní a poslouží pouze pro účely tohoto průzkumu. Každou otázku si prosím pečlivě přečtěte, a pokud není uvedeno jinak, vyberte vždy jen jednu odpověď. Děkuji Vám za spolupráci.

Tomáš Borůvka
student 3. ročníku oboru Sportovní management

1) Váš věk

2) Počet odehraných sezón na profesionální úrovni

3) Máte fotbalového agenta? (při záporné odpovědi pokračujte na otázku č. 6)

a) ano

b) ne

4) Jaké důvody Vás vedly k rozhodnutí být zastupován konkrétním fotbalovým agentem?

a) doporučení od známého,

b) kariérní výsledky fotbalového agenta,

c) sázka na odbornost,

d) chci se soustředit jen na výkony na hřišti, zbylé má na starost můj agent,

e) jiný (uved'te)

5) Plynou pro Vás ze spolupráce s fotbalovým agentem nějaké benefity (sponzor na fotbalové vybavení, výživový specialista, kariérní plánování, prezentace v médiích apod.)

a) ano

b) ne

6) Jaké důvody Vás vedly k rozhodnutí zastupovat se sám a nemít fotbalového agenta?

(Máte-li fotbalového agenta, postupte na otázku č. 7)

a) chci mít nad vším osobní dohled,

b) souhlasím s názorem: „Když je fotbalista kvalitní, umí se prodat sám“,

c) nechci agentovi hradit provizi za přestup,

d) jiný (uved'te)

7) Vnímáte fotbalové agenty jako pozitivní nebo negativní prvek fotbalu?

a) jako pozitivní prvek fotbalu,

b) jako spíše pozitivní prvek fotbalu,

c) zaujímám neutrální stanovisko,

d) jako spíše negativní prvek fotbalu,

e) jako negativní prvek fotbalu.

8) Jaké jsou dle Vašeho názoru základní předpoklady k práci fotbalového agenta?

(můžete vybrat více než jednu odpověď)

- a) správné hospodaření s časem,
 - b) znalost cizích jazyků,
 - c) odbornost,
 - d) autorita,
 - e) vystupování,
 - f) jiné (uved'te)
-

V případě Vašeho zájmu o výsledky tohoto šetření se obraťte na tiskového mluvčího týmu, jemuž je budu adresovat. V průběhu měsíce června či července Vám vyhodnocení bude zasláno.

Ještě jednou Vám děkuji za čas a pozornost, kterou jste věnovali vyplněním této ankety. Pěkný den!

PŘÍLOHA 4: ANKETA TRENÉŘI

Vážený pane,

prosím Vás o vyplnění následující ankety, která je součástí bakalářské práce na téma „Charakteristika práce fotbalového agenta“ při Katedře tělesné výchovy Fakulty přírodně-humanitní a pedagogické Technické univerzity v Liberci. Vámi uvedené informace jsou zcela anonymní a poslouží pouze pro účely tohoto průzkumu. Každou otázku si prosím pečlivě přečtěte, a pokud není uvedeno jinak, vyberte vždy jen jednu odpověď. Děkuji Vám za spolupráci.

Tomáš Borůvka
student 3. ročníku oboru Sportovní management

1) Váš věk

2) Počet odtrenovaných sezón na profesionální úrovni

3) Vnímáte fotbalové agenty jako pozitivní nebo negativní prvek fotbalu?

- a) jako pozitivní prvek fotbalu,
- b) jako spíše pozitivní prvek fotbalu,
- c) zaujímám neutrální stanovisko,
- d) jako spíše negativní prvek fotbalu,
- e) jako negativní prvek fotbalu.

4) Souhlasíte se skutečností, že fotbaloví agenti smí podepisovat hráče od 15 let?

- a) ano
- b) ne, ideální je dle mého názoru věková hranice od let (uved'te)

5) Jaké jsou dle Vašeho názoru základní předpoklady k práci fotbalového agenta? (můžete vybrat více než jednu odpověď)

- a) správné hospodaření s časem,
- b) znalost cizích jazyků,
- c) odbornost,
- d) autorita,
- e) vystupování,
- f) jiné (uved'te)

6) Máte zkušenost s tlakem ze strany fotbalových agentů, abyste upřednostnil v základní sestavě jejich klienta na úkor jiného hráče?

- a) ano
- b) ne

7) Souhlasíte s odchodem hráčů dorosteneckého věku do ciziny?

- a) ano
 - b) ne, jsem proti z následujícího důvodu (uved'te)
-

V případě Vašeho zájmu o výsledky tohoto šetření se obraťte na tiskového mluvčího týmu, jemuž je budu adresovat. V průběhu měsíce června či července Vám vyhodnocení bude zasláno.

Ještě jednou Vám děkuji za čas a pozornost, kterou jste věnovali vyplněním této ankety. Pěkný den!